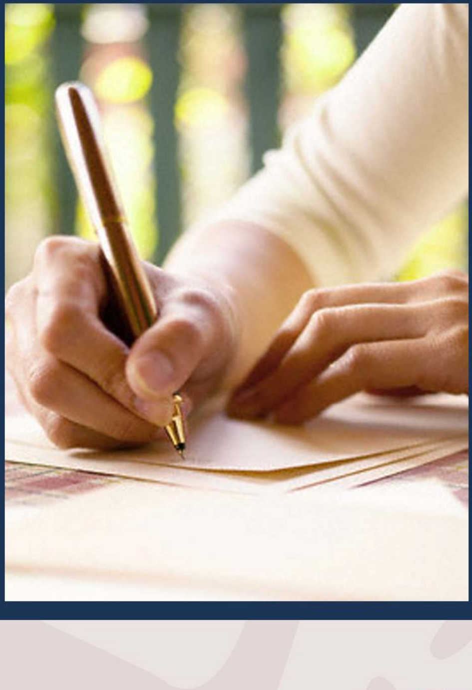
JOHN C. Maxwell

RECOPILACIÓN

40 ARTÍCULOS



Liderazgo y Mercadeo.com
www.liderazgoymercadeo.com

INDICE DE CONTENIDOS

Desarrollando la Disciplina

¿"La Disciplina es hacer lo que usted realmente no quiere hacer de manera que usted pueda hacer lo que realmente quiere hacer" - John C. Maxwell

H.P. Liddon decía "*Lo que hacemos en algunas grandes ocasiones probablemente dependerá de lo que realmente somos, y lo que somos será el resultado de años previos de autodisciplina*". Yo creo con todo mi corazón que la Disciplina es hacer lo que usted realmente no quiere hacer de manera que usted pueda hacer lo que realmente quiere hacer. Lo que lo hace difícil es que nuestra propia naturaleza humana, no que haremos ciertas cosas y de esa manera, lo que sucede es que tenemos la tendencia a ser indisciplinados en las áqreas que no nos interesan.

Tres áreas para desarrollar la disciplina

1. Pensamiento disciplinado

George Bernard Shaw decía, "Pocas personas piensan más de dos o tres veces al año que he construido una reputación internacional para mí mismo pensando una o dos veces a la semana"

Estoy en el proceso de escribir un nuevo libro: El libro entero está basado en la idea de que hay gente que piensa cómo llegar a la cima y mantenerse. Una de las principales diferencias en esta disciplina de pensamiento es que la gente cree que en su camino a la cima tiene la habilidad de lo que yo llamo "pensamiento sostenido". Que tiene la habilidad de pensar en una materia durante un largo período de tiempo hasta que se hace clara la decisión que debe ser tomada sobre dicha materia. La gente que no cree que su camino a la cima tiene la necesidad de la disciplina para controlar el pensamiento sostenido. Ellos pensarán en algo durante un rato y luego se olvidarán y se dedicarán a algo más.

Nunca han aprendido cómo disciplinar sus pensamientos escribiéndolos. Siempre mantengo una libreta conmigo, llena de cosas en las cuales estoy pensando. Escribo mis pensamientos de manera tal que puedo permanecer concentrado y disciplinado en esta área.

2. Emociones disciplinadas.

Tenemos oportunidades de selección cuando se trata de nuestras emociones

1. Podemos controlarlas o
2. Ellas nos controlan a nosotros.

El otro día yo estaba jugando golf en el East Lake Country Club, una gran cancha de golf en Atlanta. Es conocida por ser el link en donde jugaba Bobby Jones. Bien sea que usted lo sepa o no, él es un golfista legendario que ganó un primer premio muy importante a la edad de 21 años. A la edad de 28, había ganado el gram slam y se había retirado.

Jones tenía un tío que dijo -cuando Jones tenía 14 años- que Bobby era probablemente el mejor golfista del mundo. Ciertamente era popular. Sin embargo, Jones era conocido por su temperamento porque podía arrojar sus palos de golf cuando se irritaba. El tío de Jones se sentó junto a él y le dijo, "Bobby, tu problema es que has dominado el juego del golf pero no has podido dominar tus emociones y hasta que no las domines nunca serás un campeón de golf".

3. Acciones Disciplinadas.

Yo denomino las dos acciones de inicializar y cerrar "libro de éxitos" porque realmente pienso que eso son. Sé de lo que se puede iniciar pero no cerrar y conozco personas que pueden cerrar pero no pueden comenzar. A cada rato debes darles una patada para que comiencen. Cuando puedes ejecutar ambas, iniciar y cerrar, tienes el "libro de éxitos".

Permíteme dejarte con este pensameinto de cierre acerca del desarrollo de la disciplina: *no puedes dar lo que no tienes y la auto mejoría precede a la mejoría del equipo.*

La única manera en que puedo continuar de líder es manteniendo mi crecimiento. El día que yo detenga mi crecimiento alguien más tomará mi bastón de líder. Esto es lo que siempre sucede.

Liderazgo en Tiempos de incertidumbre

Cuando a la gente le falta esperanza, el líder debe tenerla. Cuando a la gente le faltan respuestas, el líder debe darlas. Cuando a la gente le falta dirección, el líder debe dirigir".
– John Maxwell –

¿Cuándo la gente necesita más a un líder?

La respuesta es, en tiempos de incertidumbre.

He hallado que en tiempos de crisis e incertidumbre la tendencia es a que la gente se paralice. Básicamente dicen: "No sé si quiero tomar una decisión". Por otra parte, los líderes deben estar constantemente liderizando, aún en épocas de incertidumbre.

Uno de los mejores ejemplos que puedo utilizar para ilustrar cómo liderizar en tiempos de incertidumbre es Rudy Giuliani, debido a su increíble liderazgo en New York City durante la crisis del 11 de Septiembre.

He aquí un pasaje tomado del Time Magazine, que lo nombró como la Persona del Año 2001:

"En la mañana del 11 de Septiembre, día primordial para New York City, Rudy Giuliani se mojó los pies al igual que todos los otros patos olvidados en el estanque.

La Torre de Fortaleza se había convertido en objeto de lástima: el cáncer del Hombre de Hierro lo había hecho vulnerable, las pasiones de su lealtad para su ciudad -sus policías, sus calles y sus jugadores de pelota- la dividían aún cuando había sido mejorada. Después de abandonar Gracie Mansión con su matrimonio en llamas, él se encontraba paseando por el campo en el Upper East Side y era la hora de escoger su sucesor: el final estaba en puertas.

El final estaba –de hecho- sólo unas pocas cuadras más allá. Habiendo acudido a la escena con las primeras noticias de los ataques, Giuliani casi se quema vivo. En las horas que siguieron, él debió cerrar partes de la ciudad y forzar la apertura de otras, crear un Comando Central de Obras y una morgue temporal, encontrar un millón de pares de guantes y máscaras antipolvo y respiradores, tomar previsiones contra otros ataques, detener a las pandillas que podían estar buscando venganza y de alguna manera persuadir al resto de la ciudad de que no había sido fatalmente herida en su corazón.

Fue una ocasión para descubrir lo que realmente éramos. "Puede que el propósito de todo esto –dijo Giuliani en el funeral de un amigo- sea descubrir si América hoy es tan fuerte como cuando luchamos por nuestra independencia o cuando luchamos por nosotros mismos como Unión para terminar con la esclavitud o tan fuertes como nuestros padres y abuelos que lucharon para liberar al mundo del Nazismo y el Comunismo".

Los Terroristas –dijo él– contaban con nuestra cobardía. Desde entonces aprendieron mucho de nosotros y nosotros también de ellos".

Pero al comenzar el nuevo milenio, el alcalde de New York Rudy Giuliani emergió de las cenizas del derrumbado World Trade Center construyendo la calma a una nación aterrorizada y ansiosa. Y conduciendo a la ciudad a través de una crisis de horror inimaginable diabólicamente diseñada para poner de rodillas a la nación más poderosa del mundo y Giuliani ubicó su sitial como el primer Gran Líder del Siglo.

¿Qué ocurre cuando la gente tiene incertidumbre?

1. Buscan Seguridad.
Las personas inseguras desean aferrarse a algo en lo que crean y que les dará seguridad.

2. Buscan Esperanza
Napoleón decía que los líderes reparten la esperanza.

3. No hacen nada.
La Tendencia es a paralizarse.

En la próxima entrega de Leadership Wired cubriré las cinco cosas que los líderes hacen en épocas de incertidumbre, utilizando como ejemplos las acciones de Giuliani durante la crisis del 11 de Septiembre.

Liderazgo en Tiempos de Incertidumbre (parte 2)

En la última edición de Leadership Wired nos enfocamos en el Liderazgo de Rudy Giuliani durante los ataques terroristas del 11 de septiembre. Quisiera hacer notar cinco cosas que hacen los líderes en tiempos de incertidumbre, mientras utilizamos el ejemplo de Giuliani durante ese momento crítico.

Sabemos lo que hacen quienes siguen los liderazgos: buscar seguridad, esperanza y tienen una tendencia a paralizarse y a no hacer nada. Pero, ¿qué hacen los lideres en los momentos críticos?.

1.- Estudian a los otros líderes que han actuado exitosamente en momentos similares

Giuliani dejó la TV prendida toda la noche en caso de que los terroristas atacasen de nuevo. Colocó sus botas llenas de barro junto a la cama por si tenía que movilizarse rápido. No iba a dormir. Yaciendo en la cama con los rascacielos explotando una y otra vez en la pantalla de su TV, tomó un libro Churchill, su nueva biografía escrita por Roy Jenkins y fue directamente a los capítulos de la Segunda Guerra Mundial y absorbió las palabras del Primer Ministro, “No tengo nada que ofrecer sino sangre, trabajo, lágrimas y sudor”.

2. Dan esperanza a otros

El 12 de septiembre del 2001 Giuliani dio esta declaración a los medios; “Vamos a resurgir de esto más fuertes de lo que antes éramos. Más fuertes emocionalmente, políticamente y económicamente”. Téngase presente que ese era el mismo día siguiente después de los ataques. Una cosa es decir algo como eso días o semanas después de haber ocurrido y otra cosa es levantarse y decirlo con audacia y de una manera tan inmediata. En el polvo de todas las ruinas e incertidumbre, él encontró la fuerza para expresar esperanza.

3. Suministran compasión

Giuliani fue el Jefe de quienes repartían consuelo, suficientemente fuerte para permitir que su voz se desbordara en pena, compasión y amor. Cuando dijo: “El número de bajas será mayor de las que podemos soportar”, mostró una faceta que la mayoría no había visto antes. Fue triste e inevitable que un desastre de tal magnitud obligara a salir lo mejor de él. El trauma nos obligó a descubrir la ternura que él poseía, nos demostró la bondad que otorgó a las viudas e hijos de los caídos.

4. Mostró coraje a los demás

Antes de que ocurriese el 11 de septiembre, Giuliani tuvo una conversación con su padre sobre coraje y miedo. “Le dije: ¿le tienes miedo a algo?. Y el me dijo:"siempre". Luego dijo: "Coraje es tener miedo pero debes hacer lo que debas hacer de todas maneras". Su declaración en una conferencia de prensa apenas unas horas después del ataque estaba llena de coraje: "Nos esforzaremos ahora para salvar a tantas personas como sea posible y para enviar un mensaje de que la ciudad de Nueva York y las Estados Unidos de América son más fuertes que cualquier grupo de terroristas bárbaros. Deseo que el Pueblo de Nueva York sea un ejemplo para el resto del país y del mundo de que el terrorismo no puede detenernos".

5. Permanecen cerca de las personas para darles seguridad

Sin la presencia del Presidente la mayor parte de ese día, Giuliani se convirtió en la Voz de América. Cada vez que hablaba millones de personas se sentían un poco mejor. Sus palabras

estaban llenas de pesar y decisión, inspirando a Nueva York a inspirar a la nación. “Mañana Nueva York va a estar aquí”, dijo. También reaccionó al asalto con compostura -fue punta de lanza de cada uno de los esfuerzos de respuesta de la ciudad, desde ubicar oficiales de policía en cada una de las estaciones del Tren Subterráneo hasta el suministro regular de información al día a los medios- a medida que el impacto de la noticia se extendía a la nación y al mundo.

He tenido liderazgos en momentos de crisis muchas veces –nada comparado a esto- pero he encontrado que cada vez que la gente está insegura y cada vez que está emocionalmente aturdida, lo que necesitan más que nada es la seguridad de la presencia del líder, caminando a través de las multitudes, escuchándolas, alcanzándolas, abrazándolas, cuidándolas, en otras palabras, simplemente diciendo “Estoy aquí, estoy aquí por ti, estoy aquí para servirte, estoy aquí para ayudarte”.

Traducción:
Francisco La Salvia
E-mail: fls2002@latinmail.com

La consultoria de recursos humanos y los tres tipos de jobholders

Encontrar y seguir una pasión es todo lo que tu necesitaras en la Consultoria de recursos humanos.

Michael Nolan tenía razón cuando decía: "Si usted ama lo qué hace, nunca trabajara otro día en su vida." Yo digo "Amen" a esto. Personalmente nunca he sabido lo que es trabajar un día en mi vida. Yo amo lo que hago.

Tristemente, no todo el mundo es tan afortunado como yo al hacer el trabajo que realmente aman. Pienso que el mundo sería un lugar mucho mejor si cada uno estuviese feliz con su trabajo.

No obstante, mucha gente apenas va a trabajar día tras día, negociando horas de trabajo por dinero, simplemente porque no saben lo que quieren hacer o tienen miedo de dejar un trabajo seguro para ir tras sus sueños.

He encontrado que la gente tiende a caer en una de las tres categorías siguientes:

1. **Los que no saben que quieren hacer.**

   Este tipo de persona esta confundido. Cada uno de nosotros conoce a alguien así. Esta gente no tiene ninguna pista, ellos solo se levantan por la mañana y flotan en su vida sin ningún plan de acción. No saben lo que quieren hacer y cuando alguien les pregunta acerca de ello, solo lo miran con el rostro en blanco, no tienen respuesta.

2. **Los que saben que quisieran hacer, pero no lo hacen.**

   Este tipo de persona se frustra. De hecho, dicen lo que quisieran hacer. "Oh, quisiera ser este o quisiera hacer esto, yo quisiera ir allí." Usted les puede preguntar, "bien, porqué no está allí, o ¿ porqué no haces eso?" Sus respuestas son generalmente un manojo de excusas. Es decir saben lo que quisieran hacer, pero no lo hacen. No parecen tener la iniciativa, la energía, lo que necesitan tomar para conseguir ir donde desean estar y así se pasan la vida diciendo que quisieran hacer pero nunca lo hacen, y como resultado están siempre frustrados.

3. **Los que hacen lo que quieren hacer.**

   Este tipo de persona se satisface. Tienen un sentido de la significación y del cumplimiento en su vida. Realmente tienen gusto de hacer lo que lo hacen. Dicen, "estoy logrando algo que me trae valor a mí y a otros también." Si usted ha hecho sus sueños realidad (y continua haciéndolos realidad día tras día en su vida y en su trabajo), usted es quien es. Si usted sabe lo que quiere hacer, pero no lo hace, usted es quien desea ser. Incluso algunas de las personas de la primera categoría desean estar aquí.

En las próximas ediciones estaramos hablando de la segunda categoría para: "los que saben que quieren hacer, pero no lo hacen." En el mediano plazo, animo a los que no saben lo que quieren hacer, que consideren seriamente y se entusiasmen a ver sus deseos y hacer que se hagan realidad (no se duerma en los laureles).

Un sueño no es suficiente

Casi siempre escucho de la gente, “yo solo tengo un sueño". Tener un sueño y satisfacer un sueño son dos cosas distintas. Déjeme decirle algo más, si su sueño no esta de acuerdo con sus capacidades, será una pesadilla. Veo mucha gente que tiene sueños poco realistas. Entienda por favor que no estoy intentando romper sus esperanzas o sugerir que usted escuche los pesimistas que intentan disuadirle que lo que usted quiere es imposible cuando usted sabe en lo profundo de su corazón que puede hacerlo. Simplemente le estoy dando un aviso de la realidad porque si usted no tiene la aptitud o el nivel de habilidad para hacerlo, va a tener algunas frustraciones verdaderas y va a tener que cambiar su nivel de pensamiento. Por ejemplo, amo la música y quisiera ser un gran cantante; pero hay un problema – se puede decir que es de menor importancia, pero yo pienso que es de vital importancia -- yo no puedo cantar. ¿No es tremendo cuando usted puede oír la música en su cabeza, pero cuando usted abre su boca para cantar, su voz no viene en la forma correcta?.

Afortunadamente para la gente, conozco que no puedo cantar, así que no la torturo con mis chillidos. He estado en lugares donde había una persona cantando, quién no sabía que no podría cantar. Yo no sé sobre usted, pero he encontrado gente a mi alrededor que han dicho, "usted sabe, alguien debería ir allá arriba y decirle que no sabe cantar " Aquí está el problema: no puedo cantar, pero mi sueño es ser un gran cantante de ópera, o me frustraré o torturaré audiencias por todas partes, quiénes no tendrán el corazón para decirme:¿Puedo decirle algo? Eso no va a suceder, usted no va ser un gran cantante de opera. No por carecer de deseo o de sueño. No va a suceder porque no soy bueno en esa área, carezco simplemente de capacidad.

Muchas veces, la gente trabaja en sus debilidades. No trabaje en sus debilidades. En una escala a partir del un al diez, si usted esta dos, en algo, no pase mucho tiempo en intentar mejorar en esa área. Si trabaja en ella difícilmente llegara a ser cuatro. Es decir si tomo lecciones de música y canto y traigo toda clase de gente alrededor de mí para ayudarme a cantar, después de dos o tres años, gastando mucho dinero y trabajo, no voy a poder cantar. Si usted es dos y va hasta cuatro, está un poco debajo del promedio. Conozco a mucha gente que intenta hacer las cosas a medias, quisiera que la gente se parara y tome esto en serio. El promedio nunca le ayudara a conseguir lo que quiere.

No trabaje tanto en sus debilidades porque si trabaja en sus debilidades, en el mejor de los casos va a ser un mediocre. Usted tiene que encontrar sus fortalezas; tiene que descubrir en que es excelente. Si usted es seis en algo, puede llegar a ser siete u ocho. La gente paga por un ocho. Cuando se pregunte si esta haciendo lo que quiere hacer, necesita ser honesto consigo mismo, antes de invertir tiempo y energía en ello. A propósito, cuando digo no trabaje en sus debilidades, yo estoy hablando de sus habilidades y capacidades. La ilustración personal que di era de mí como cantante. Hay tres debilidades que usted necesita trabajar siempre, pero no tienen nada que ver con sus habilidades.

Las tres debilidades que usted tiene que trabajar son:

1. Cuestiones de actitud. Si usted tiene una mala actitud, mejórela porque su actitud le descalificará. Conozco a varias personas que tienen un gran potencial, pero su actitud descalifica su vida.
2. Cuestiones de disciplina. Trabaje en sus problemas de disciplina si usted es débil. Si no puede conseguir tiempo, si carece de iniciativa, si es perezoso, usted no lo hará.
3. Cuestiones de relación. Usted debe mejorar el trabajo sobre sus cuestiones de relación, porque si la gente no se siente a gusto con usted, no concordara con ellos. Recuerde, la gente no irá junto a usted si no pueden lograr cosas juntos.

Déjeme darle cinco preguntas rápidas para determinar sus habilidades.

1. ¿Tengo experiencia en mi área deseada?
2. ¿ He tenido algún éxito en mi área deseada?
3. ¿ Tengo algún entrenamiento en mi área deseada?
4. ¿ Conozco lo que es esencial en mi área deseada?
5. ¿ Conozco alguien, que haya tenido éxito en mi área deseada?

Yo amo esta cita: “Encuentra algo que te guste hacer demasiado y que tu estarías contento de hacer por nada a cambio“, Entonces apréndelo a hacer, de tal manera que la gente este feliz de pagar por ello. Esta es la manera de vivir. No se preocupe por lo que tenga que pagar y que clase de beneficios traerá, haga algo que usted ame y hágalo tan bien que después usted pagara por hacerlo. Si es algo donde usted es capaz y contesta esta cinco preguntas, estará en el camino de hacerlo.

La gente hace lo que ve

En tu vida como líder; muchas cosas están más allá de tu control.

No puedes controlar lo que las personas dicen y piensan acerca de ti.

No puedes controlar las posibles decisiones que los clientes toman con respecto a tu compañía.

No puedes controlar las tácticas de mercadeo de tus competidores.

Tampoco puedes controlar la economía nacional, las acciones del mercado o el clima.

En un medio donde todo cambia, con un ambiente a menudo incierto, existe algo sobre lo cual tienes control absoluto: TU INTEGRIDAD. Cuando eres honesto, tienes principios y ética, eres el amo de tu propio destino. La gente y las fuerzas externas te prueban de varias maneras, pero al final del día, solamente tú controlas tu integridad.

La integridad abarca todo. No es algo que demuestras en la casa o que fijas en una repisa en el trabajo, Las personas integras no viven vidas bifurcadas, la ética, el trato a otros, y el carácter en general son los mismos donde sea que ellos estén y hagan lo que hagan.

Estos elementos fundamentales del Liderazgo cruzan los límites geográficos, religiosos, culturales y socioeconómicos. Como dice el fundador de Federal Express, Fred Smith: “Si te fijas en cada religión en el mundo, verás que todos tienen una regla de oro idéntica, casi palabra por palabra; no existe diferencia alguna con respecto a la religión o a la geografía que sea, hay verdades fundamentales, transferibles y universales acerca de cómo tratas a las personas en un mundo de negocios y en un esquema más amplio de las cosas”.

Cuando sigues la regla de oro y vives con INTEGRIDAD das un ejemplo que tiene un impacto mucho mayor que cualquier palabra que pudieras decir. ¿Por qué este maneja este concepto tan importante con este ejemplo? Puedo responder esto con cinco palabras cortas: “LA GENTE HACE LO QUE LA GENTE VE”.

Suena simple pero es absolutamente verdadero y aplica a muchas áreas del liderazgo.

Primero que todo, Principio de Motivación. Si quieres motivar a tu gente a ir a un nuevo nivel completo, motiva el desarrollo y el crecimiento tú mismo. Recuerda- La gente hace lo que la gente ve.

En segundo lugar, Principio de Entrenamiento. Cuando alguien me pregunta: ¿Cómo entreno a mi gente? No tengo que pensarlo dos veces para decir que la gente hace lo que la gente dice!. Si ello ven a sus líderes aprendiendo constantemente y adquiriendo nuevas capacidades y habilidades, ellos estarán inspirados a hacer lo mismo.

Tercero, “La gente Hace Lo que Ve” Principio del Guía. ¿Qué haces cuando guías a alguien? Pones en riesgo tu vida por la de ellos, y les das una visión interior de lo que estas experimentando y cómo estas manejándolo. La meta , por su puesto, es que la persona que estas guiando aprenda de tus errores y éxitos y que cuando ellos tengan en frente una situación similar, hagan una elección correcta.

Finalmente, Principio de Valores. Una compañía pudo gastar una gran cantidad de tiempo formulando declaraciones de valores y creencias, pero estos principios no significan nada a menos

que los lideres de la compañía, desde la oficina de la esquina hasta abajo los modelen consistentemente.

¿Por qué se maneja con ejemplo el tema de los Valores si se le concede una parte tan importante del Liderazgo?

Paul O´Neill, Presidente retirado de la Secretaria de Hacienda de Alcoa nos da una pista: " Si las personas pueden encontrar en cada ejemplo trivial una desviación, aquellas desviaciones se transforman en la norma", también dice: " Casi tienes que hacer las cosas de manera religiosa para asegurar que no sean vistas de una manera negativa por los demás".

En otras palabras, si deseas manejar con ejemplos de una manera positiva, debes confiar en vivir una vida íntegramente. Cuando estas bien desde adentro, manejas correctamente lo de afuera, comienza contigo y extiéndelo a cada persona en tu circulo de influencia.

Si deseas ser un líder exitoso en tiempos turbulentos, vive con INTEGRIDAD y da el ejemplo. Recuerda que la gente hace lo que la gente ve.

¿Cual es la gran idea?

Para tener éxito en el ambiente competitivo de hoy, un líder debe desarrollar e implementar una estrategia ganadora.

Una clave para eliminar todo tipo de sueño ambicioso en la planeacion corporativa, y creer ingenuamente que, el hecho de tener buenas ideas en el papel, asegura que estas se lograran.

También es lo que enteramente identifica si una "Gran idea puede ser tomada por tu compañía (tu departamento, o tu equipo) y conseguir un nuevo nivel de crecimiento y convertirse en realidad.

Seguidamente presento cinco pasos que te ayudaran a filtrar todas las posibilidades y afinar una estrategia ganadora y estimulara a ti y a tu negocio al éxito futuro.

1. Identifica las ventajas competitivas de tu empresa

¿Que es lo que hace mejor que nadie? ¿Tienes tú un mejor margen que tus competidores? ¿Es tu servicio al cliente, el mejor? ¿Conoces la calidad de tu trabajo? ¿Sabes la competencia de tu gente? ¿Tienes establecidos estándares de flexibilidad, innovación, rapidez o confiabilidad ?Identifica tus ventajas competitivas y formula una estrategia alrededor de ellas.

2. Identifica las necesidades reales de tus clientes

¿Requieren ellos productos o servicios más individualizados o están felices con la variedad que tú puedes ofrecer? ¿Requieren asistencia en el sitio o pueden pedir asistencia por email a los miembros de tu equipo? ¿Ellos valoran la consistencia y la confiabilidad , o están más interesados en la creatividad y la tecnología? No bases tu gran idea en lo que tu piensas que tus clientes necesitan. Pregúntales cuales son sus necesidades y clasificalas y busca la manera de conocer esas necesidades mejor que nadie.

3. Mantén una continua vigilancia de la competencia

No operas en un vació. Los otros jugadores de la industria quieren el negocio tanto como tu y están constantemente tratando de conseguir la forma de lograrlo. Presta atención de que están diciendo tus clientes potenciales y reales sobre la competencia y que están haciendo.Tratar de listar estas acciones y contrarrestarlas .Solamente tu puedes surgir llevando a cabo una gran idea.

4. Conviértete en un pensador de Kaleidoscopio

Algunas veces, la única manera de resolver un problema es darle vueltas y vueltas en tu mente hasta conseguir un resultado diferente o un nuevo diseño. Que con frecuencia va en contra de los modelos convencionales de hacer las cosas. Pensando con Kaleidoscopio es retador porque pensamos en todas la formas de corregir lo que hemos hecho durante un tiempo. Pero es un aspecto crítico para tener una estrategia ganadora. Las grandes ideas salen a la superficie cuando piensas fuera de la caja y comienzas a ver una situación familiar de diferente manera.

5. Desarrollar y utilizar a equipo creativo

La clave para surgir con una gran idea es comenzar con una gran cantidad de buenas ideas. Y la mejor manera de crear un envase de buenas ideas es desarrollar un equipo con gente innovadora y practicar lo que yo llamo "Pensamiento compartido ". El viejo adagio "dos cabeza piensan mejor que una " es absolutamente cierto, cuando esto hace desarrollar una estrategia ganadora. El

trabajo del líder es facilitar los procesos, pero la generación de grandes ideas es siempre un esfuerzo de grupo.

No importa si tu compañía esta comenzando o es una empresa establecida y con una larga historia de rentabilidad. Si quieres prosperar en una era de competencia intensiva y creciente, es necesaria una estrategia ganadora. Los éxitos pasados no garantizan los éxitos futuros. Debes ser capaz de generar grandes ideas y convertirlas en realidad..

Auto-mejoramiento (Parte I)

Mejorar los hogares es un gran negocio estos días.

Si un viaje a su ferretería local Home Depot o Lowe's no le convence (como grupo, las ferreterías orientadas hacia el mejoramiento del hogar se ubicaron alrededor de $197 billones en ventas el año pasado), solamente revise la última edición de la revista T.V. Guide. Desde programas de televisión estelares tales como Trading Spaces (Cambiando lugares) hasta las redes de televisión por cable como Home and Garden Television (Televisión El Hogar y el Jardín), las ondas aéreas están llenas de programación orientadas ayudar a las personas con poca o ninguna experiencia en construcción, a transformar sus cocinas, habitaciones, y patios, en lugares para vivir como en los de sus sueños.

No hay nada malo con hacer su hogar más acogedor, atractivo o eficiente. Sin embargo, mientras usted trabaja en esto, no olvide otra área que siempre puede utilizar un poquito de mejoramiento: usted mismo!

En la pasada edición de Leadership Wired, hablé acerca de algunos malentendidos que las personas tienen sobre los acontecimientos que las retienen de alcanzar su total potencial. Como usted puede recordar, en esa edición les dije que el secreto para el éxito no descansa en alguna fórmula misteriosa que solamente puede ser conocida por unos pocos. Está determinado por su disposición a mejorarse a sí mismo todos los días, comenzando hoy.

En mi vida, yo escojo diariamente mejorar en varias áreas claves: intelectualmente, físicamente, espiritualmente, y en mis relaciones con otros. Estos mejoramientos diarios no tienen que ser necesariamente grandes; de hecho, tomados individualmente, ellos parecen pequeños. Pero, como una vez lo explicó un profesor, "Las metas diarias son alcanzadas al hacer las cosas que me incomodan al principio, pero que eventualmente se convierten en hábitos." Y los hábitos son cosas poderosas. Los hábitos convierten las acciones en actitudes, y las actitudes en estilos de vida.

Usted puede clasificar las áreas de mejoramientos potenciales de manera diferentes a como yo lo hago. Pero las categorías que usted escoja para trabajar no son tan importantes como su compromiso a mejorar. ¿Está usted mejorando cada día? ¿Ha desarrollado una disciplina diaria para decir, "Estoy trabajando en estas áreas específicas"?, ¿Tiene un objetivo claro y definido, una manera para saber cuando haya alcanzado los resultados deseados?

Si usted quiere mejorar sus habilidades de hablar en público, convertirse en un mejor escucha, perder peso, ser más organizado, o avanzar en algún otro aspecto, a continuación una información que le ayudará a crecer en la medida que usted mejora:

1. No tema a estar equivocado: Reconocer sus errores prueba que usted es más inteligente hoy que lo que fue ayer. Si nunca admite que está equivocado, usted dice: "No estoy creciendo; no soy más inteligente."
2. Usted nunca cambiará su vida hasta que cambie alguna cosa que usted hace diariamente.

Esto es un concepto muy importante para asimilar. La gente siempre me dice: "Voy hacer algunos cambios mayores." Mi respuesta a eso es simple: Ciertos aspectos de su vida pueden necesitar un re-acondicionamiento significativo, pero yo necesito saber acerca de esos grandes cambios. Estoy más interesado en el cambio que usted planifica para hacer hoy. El mejoramiento personal comienza cuando usted cambia algo que diariamente hace, una rutina, un hábito, la manera de trabajar o interactuar con otras personas.

En la próxima edición de Leadership Wired, les daré muchos pensamientos más, que los asistirán en sus proyectos de auto-mejoramiento. Mientras tanto, piense en las áreas de su vida que necesitan un poquito de trabajo. Escoja una o dos, y analice lo que usted puede hacer cada día para mejorar en esas áreas.

Los cambios diarios que usted haga pueden que no sean tan dramáticos como el antes y el después de las imágenes que usted ve en sus programas de mejoramiento del hogar. Pero las probabilidades son que los cambios serán la mayor recompensa.

Auto-Mejoramiento (Parte 2)

¿Hizo usted alguna resolución de Nuevo Año este año? Más importante aún, las mantuvo?

Una vez escuché unas estadísticas asombrosas sobre las metas anuales: 91 millones de americanos hacen una resolución de Nuevo Año cada año, y he aquí la parte más impactante: 70 millones de ellos rompieron ese compromiso para el final de la primera semana.

No puedo señalar ningún estudio científico que explique por qué tantas personas fallan en este aspecto. Sin embargo, si tuviera que adivinar, diría que tiene que ver con tener o no la habilidad de medir las resoluciones. Digamos que su meta este año es leer más libros acerca de liderazgo y desarrollo profesional. ¿Cuál resolución es más probable que usted mantenga: "Voy a leer más este año que el año pasado," o "Voy a leer dos capítulos cada día"?

Cuando usted le pone medida a una intención, usted no dispara a ciegas a la meta en general. Usted tiene un instrumento para medir su progreso, lo que hace mucho más factible que usted tenga algún progreso para registrar.

Esto es un principio clave que debe recordar en la medida que usted comience a abordar sus proyectos de auto-mejoramiento de los cuales les hablé en la edición pasada de Leadership Wired. Usted no puede controlar lo que no puede medir. Si el crecimiento en alguna área es esencial para su éxito, usted debe encontrar la forma de medir su mejoramiento en esa área. De otra manera, usted no mejorará.

A continuación, seis aspectos sobre mejoramiento que lo ayudarán a desarrollar – y a mantenerse comprometido – un modelo para su propio crecimiento personal.

1. **Establezca expectativas reales para su mejoramiento**.

   Ian MacGregor dijo, "Yo trabajo con el mismo principio que las personas que entrenan caballos. Usted comienza con cercas bajas, metas fáciles de alcanzar, y el trabajo. Es importante cuando se gerencia, nunca pedirle a las personas que intenten alcanzar metas que ellos no aceptan." En otras palabras, establezca expectativas reales para usted. Piense acerca de lo que usted puede realmente hacer en un día, porque lo que usted decida hacer hoy, usted también necesitará hacerlo mañana y el día siguiente.

2. **El cambio continuo es esencial para el mejoramiento continuo.**

   Esta es una de las grandes paradojas del éxito: Las cosas que le han traído hasta allí son a menudo las cosas que lo mantendrán allí. No hay otra salida. Si usted quiere mejorar, usted tiene que cambiar.

3. **La motivación le ayuda a comenzar; los hábitos lo mantienen en movimiento.**

   Usted solamente puede estar animado a hacer ejercicio a las 5:00 am (o aprender hablar alemán, o enseñarse a sí mismo a diseñar una página en internet, o cualquier otra cosa) por un tiempo. Después que la novedad pasa, la disciplina diaria que usted se estableció al principio del proceso lo estimulará a continuar.

4. **Nosotros sobre-estimamos lo que podemos hacer en un mes, y sub-estimamos lo que podemos hacer en un año.**

Como sociedad, estamos encantados con lo grande y rápido. Pero como alguien que ha perdido peso y se ha mantenido diría, los mejoramientos hechos a lo largo del tiempo son los que duran.

5. **Enfóquese.**

Fíjese en lo que el famoso psicólogo William James dijo acerca de esto: Si usted fuera rico, usted será rico; si usted fuera bueno, usted será bueno; si usted fuera aprendido, usted será aprendido." Pero desee una cosa exclusivamente, y no desee al mismo tiempo otras cien cosas incompatibles e igual de fuertes." Su punto de vista? Usted no puede alcanzarlo todo. Usted tiene que decidir qué es más importante, y enfóquese en eso.

6. **Pase el 80% de su tiempo trabajando en sus fortalezas.**

Como a menudo digo, la gente no paga por el promedio. En lugar de estar tratando de mejorar habilidades débiles, invierta su mayor energía desarrollando sus dones y capacidades. Esto puede sonarle un poquito a consejo, pero piense al respecto. Si, en la escala del uno al diez, sus capacidades en mercadeo se ubican en dos, el trabajo duro puede subirlas a cinco, pero eso es todavía promedio. Si quiere tener éxito, usted puede descubrir cuales son sus fortalezas y crecer en esas áreas. (Cuando yo hablo de fortalezas y debilidades, me refiero a habilidades. Dos debilidades que deben ser tratadas son la falta de disciplina y una mala actitud. Usted puede tener todas las habilidades del mundo, pero si su actitud es pobre o a usted le falta disciplina, usted se está literalmente saboteando.

Finalmente, en la medida que usted formule su estrategia de auto-mejoramiento y comience a trabajar en esas áreas que necesitan refinamiento (o tal vez hasta un completo re-acondicionamiento), y hágase esta pregunta a continuación: ¿Es lo que estoy haciendo hoy lo que me está acercando a mi meta de mañana?

Si es así, usted está en el camino correcto. Si no es así, no hay mejor momento como el presente para reagruparse y comenzarse a mover en la dirección correcta una vez más

El Gran Separador

Una vez un joven me hizo una pregunta muy provocativa en una de mis conferencias de liderazgo. Él había estado escuchando muy atentamente todo el día, y era obvio que los aspectos que cubríamos realmente le estaban llegando.

"He decidido que quiero ser un líder," dijo él. "A quién comienzo a guiar?"

Como dije anteriormente, era un joven – él no tenía una empresa ni estaba a cargo de un departamento, todavía. Le pude haber aconsejado que se leyera algunos de mis libros, que obtuviera un trabajo supervisando algunas personas, y regresara a otra conferencia en cinco años cuando hubiera adquirido alguna experiencia. Pero no lo hice.

"Esa es una respuesta fácil," le dije. "Comience con usted mismo."

Yo no estaba tratando de ser simpático con esa respuesta; estaba completamente serio. Si usted quiere comenzar a guiar a las personas, usted siempre tiene que comenzar con usted mismo, porque si usted no se sigue así mismo, por qué debería hacerlo alguien más? Convertirse en la persona que otros quieren seguir requiere de mejorar ciertas competencias técnicas, aprendiendo a cómo ser un mejor motivador, afinando su habilidad para proyectar una visión, identificando sus valores esenciales, o pulir sus destrezas organizacionales. Pero aquí está la clave: El secreto de su éxito no reposa en lo específico, reposa en su deseo de comenzar.

Qué tan esencial es comenzar? Permítame describirlo de esta manera. El comienzo es el gran separador. Este separa los hacedores de los que no hacen. Separa los "tienen" de los que "no tiene." Separa los ganadores de los que se quejan. En pocas palabras, el comienzo separa a las personas exitosas de las personas no exitosas.

Yo siempre he dicho que los finales de los libros de éxito son el comienzo y el fin. Las personas que alcanzan grandes cosas deben poseer ambas habilidades para comenzar – tener iniciativa propia, y la habilidad de cerrar – para ser capaces de terminar bien. Dentro de un sistema diseñado, ambas son igualmente importantes. Pero usted no puede terminar bien sino comienza bien. Así pues, para los próximos artículos de "Leadership Wired" hablaremos acerca de cómo comenzar exitosamente.

El primer paso, como ya fuera analizado, es comenzar con usted mismo. Por qué es esto tan importante? A continuación tres razones:

1. <u>El comenzar con usted mismo le da experiencia, confianza, integridad y el poder de influenciar sobre otros.</u>

   Los líderes pueden clasificarse en agentes de viajes o guías turísticos. Los líderes que son como agentes de viajes envían a las personas a lugares que ellos mismos no conocen, mientras que los líderes que son como guías turísticos llevan a las personas a lugares que ellos mismos conocen muy bien. En lugar de decir, "Aquí está un mapa, espero que no tenga errores," los líderes tipo guías turísticos pueden decir, "He estado aquí muchas veces; conozco el mejor camino; síganme." Comenzar con usted mismo lo equipa con su propia experiencia, confianza, integridad, y la influencia que usted necesita para ser un líder "guía turístico."

2. <u>Usted está más tiempo con usted mismo que con alguien más.</u>

Usted puede que haya tenido problema tratando de encontrar otro líder que le guíe porque todas las personas están muy ocupadas. Pero usted no puede utilizar esta excusa con usted mismo – usted pasa más tiempo con usted que con cualquier otra persona. Así que no se siente a esperar que alguien más lo ayude – comience aprendiendo y creciendo usted mismo!

3. Comience usted mismo a darle algo a los demás.

A simple vista, el comenzar con usted mismo puede parecer un poco egoísta. Pero, como cualquiera que haya escuchado a una aeromoza dar las instrucciones de seguridad previas al vuelo puede testificar, usted tiene que cuidarse primero antes de poder cuidar a alguien más. Usted no puede dar lo que usted no tiene. Usted no puede enseñar lo que usted no ha aprendido. Comenzar con usted mismo no significa ponerse delante de los demás. Es ponerse en una posición donde usted puede dar – de su tiempo, de su coraje e inspiración, de sus recursos, de su experticia, etc. – más efectivamente.

En el próximo artículo de “Leadership Wired”, le hablaremos acerca del valor de un comienzo temprano. Mientras tanto, les dejaré este pequeño consejo del gran líder revolucionario M.K. Gandhi: “Sea usted el cambio que quiere ver en el mundo.”

Cómo puedo hacer eso? La respuesta es simple. Comience con usted mismo.

Comenzar Temprano (Parte 1)

Cuando tenía entre veinte y treinta años de edad, mi asistente me dio un libro para mi cumpleaños. El libro no tenía nada, sus páginas estaban en blanco.

En la nota que acompañaba este regalo, mi asistente ofrecía un consejo maravilloso. El regalo de su mensaje decía: “John, establece quién eres y en lo qué crees, y después llena estás páginas.”

En otras palabras, ella me estaba animando a desarrollar temprano mi filosofía de vida – y ponerla en papel para que nunca lo olvidara. ¿Qué era realmente importante para mí? ¿Qué era por lo que yo podía morir? ¿Qué no era negociable y qué era opcional en mi carrera y en mis relaciones interpersonales? Mientras más temprano estableciera todo esto, mejor sería para mí.

Como lo entendiera mi asistente, existe un tremendo valor en comenzar temprano – cuando se trata tanto de determinar su visión panorámica y actitud acerca de la vida como en muchas otras áreas. Cuando se es joven, es difícil imaginar que tan importante es esto – piensas que tienes toda una vida por delante para descifrarlo todo. Tal vez, pero – de dos personas que tienen las mismas condiciones – una persona que sale rápidamente de su ambiente cotidiano tiene infinitamente más potencial para el éxito que una persona que no lo haga.

Cuando tenía 40 años, hice una lista de 10 cosas prácticas y poderosas que todo líder joven deberá haber hecho temprano en su vida – por lo menos para el momento en que cumpla los 40 años. Ya hemos discutido una de ellas: “Desarrollar una Filosofía de Vida.” En esta edición de Leadership Wired, cubriré cuatro más, y en la próxima completaré la lista. Aquí vamos:

1. **Conózcase a sí mismo:**

   Esto no es ningún misterio filosófico; es muy sencillo. Conocerse a sí mismo significa conocer con precisión sus fortalezas y debilidades. Esto quiere decir, saber lo que usted hace y no hace bien. Así usted podrá trabajar en su zona fuerte, donde reposa de manera más significante su oportunidad de crecimiento, lo opuesto a enfocarse en su zona débil, donde usted solo encontrará frustración y estancamiento.

2. **Ordene su vida familiar:**

   Identifique los aspectos que están afectando su familia y piense en como resolverlos. El matrimonio siempre requiere trabajo y dedicación, pero es muy triste cuando dos personas de 40 años de edad, después de 18 años de casados, estén todavía batallando con los mismos problemas de pareja que tuvieron al principio de su matrimonio. Puede que usted no resuelva completamente todos los aspectos; usted y su pareja tienen que acordar en estar en desacuerdo en algunos puntos. La clave está en que ambos se sientan cómodos con sus diferencias.

3. **Determine sus prioridades:**

   Para cuando usted cumpla 40 años de edad, usted ha debido establecer sus prioridades. Usted debería saber cómo quiere pasar el tiempo y a qué quiere dedicarse en la vida. La siguiente declaración, la cual he llevado en mi maletín durante años, resalta la importancia de esto:

"Aquel que busca una cosa puede esperar alcanzarla antes de que termine la vida. Pero aquel que busca todas las cosas dondequiera que va, sembrará a su alrededor de manera dispersa, una cosecha de pesares estériles."

4. **Prepárese físicamente:**

Temprano en la vida, las personas sacrifican su salud por hacerse una fortuna; más tarde en la vida, ellos ceden su fortuna para recuperar su salud. Así es como a menudo funciona. No digo que usted tenga que estar preparado para correr en un maratón. Ejercítese y póngase en una forma aceptable. No lo posponga; comience hoy. Créame – cualquier sacrificio que esto requiera pagará dividendos después.

Usted no resolverá estos aspectos de la noche a la mañana – requieren tiempo, reflexión y, en algunos casos, una buena sudada. Pero no deje que la complejidad de la tarea lo desanime para iniciar el proceso. Recuerde, mientras más pronto usted establezca todo esto, mejor será para usted.

Comenzar Temprano (Parte 2)

El 13 de enero de 2003, Pat Summitt alcanzó un punto significativo que pocos entrenadores de basketball podían esperar alcanzar: ganó el juego número 800 de su carrera como entrenadora. Para ese momento, la célebre líder del equipo de Voley Ball femenino de la Universidad de Tennesse tenía 50 años de edad.

El éxito de la entrenadora Summitt puede ser atribuido a muchos factores – su conocimiento del juego, sus destacadas habilidades de líder, su espíritu competitivo, su habilidad para motivar a sus jugadoras, entre otros factores. Pero el hecho de que ella alcanzara la marca de 800 victorias a una edad relativamente joven está directamente enlazada a una cosa: Ella tomó las riendas del programa de basketball de las Damas Voluntarias (Lady Volunteers) cuando apenas tenía 22 años de edad.

En otras palabras, ella comenzó temprano.

Pocas personas tienen la oportunidad de alcanzar el tipo de reconocimiento público como lo ha acumulado la entrenadora Summitt durante su brillante carrera. Pero el Principio de Comenzar Temprano que empezamos a discutir en el boletín anterior de Leadership Wired aplica a todos desde ser “aspirante a entrenadora principal como llegar a ejecutivo corporativo, y todo lo que esté en medio de este rango.

La última vez comencé listando 10 puntos prácticos que todo joven líder debería hacer temprano en la vida – por lo menos para el momento en que cumpla 40 años de edad; cubrimos cinco:

1. Desarrollar una filosofía de vida.
2. Conocer sus fortalezas y sus debilidades.
3. Ordenar su vida familiar.
4. Establecer prioridades.
5. Prepararse físicamente.

Esos cinco aspectos son suficientes para mantener al líder más diligente ocupado por un tiempo, pero no hemos terminado. A continuación, el resto de la lista:

6. **Aprenda – conozca su trabajo:**

   Capacítese y tenga confianza ahora; es mucho más fácil recuperarse de los errores y los fracasos cuando sé es joven. Además, mientras más preparado esté para lo que hace, más oportunidades usted tendrá para hacer crecer su carrera, para influenciar a otras personas y pasar (trasmitir) lo que usted ha aprendido.

7. **Pague el precio:**

   No hay éxito sin sacrificio. Si usted tuvo éxito sin sacrificio, es porque alguien más pagó primero el precio. Si usted hace sacrificio y no tiene éxito, entonces usted puede estar seguro que alguien que vaya detrás de usted le arrebatará el éxito.

8. **Desarrolle relaciones sólidas:**

Usted no puede tener una vida rica sólo; las experiencias más gratificantes suceden con otras personas. No ponga tanta energía en el trabajo de manera que no le quede nada para sus amigos ni su familia.

9. **Prepárese para el futuro:**

   Como a menudo lo digo, las opciones son una de nuestras comodidades más preciosas. No hay 100% de garantías, claro, pero haciendo elecciones financieras inteligentes cuando se trata de gastar, ahorrar e invertir aumenta la posibilidad de que usted tenga opciones después en la vida.

10. **Encuéntrele sentido a su vida:**

    En mi libro "Your Roadmap for Sucess", defino el éxito como "conociendo mi sentido en la vida, creciendo hacia mi máximo potencial y esparciendo semillas que beneficiarán a otros. Es difícil hacer la segunda y tercera parte de esa ecuación si no tiene la primera establecida, la cual es el por qué es tan importante comenzar su propósito en la vida tan pronto como sea posible en su carrera.

Trabajar en estas cosas – más los cinco aspectos presentados en la edición anterior - temprano en la vida mejora sus probabilidades de éxito porque le permite llevar la delantera. Otros pueden ser más inteligentes o más dotados, pero si usted comienza temprano, usted tiene una ventaja. Adicionalmente, como lo muestra la trayectoria de la entrenadora Summitt, comenzar temprano le permite acumular su éxito más o menos de la misma manera como cuando usted acumula su dinero habiendo comenzado a invertirlo a una edad joven.

Pero qué si usted ya pasó la línea de los 40? Qué si su cumpleaños número 40 fue hace tanto tiempo que casi no lo recuerda? El Principio de Comenzar Temprano aplicaría para usted?

Absolutamente. Tómelo de Dianne Osbourne, quien comenzó a vender cosméticos Mary Kay cuando tenía 60 años de edad. Después que me escuchó hablar acerca de comenzar temprano, me envió una nota que decía: "comenzar temprano en el mes, temprano en la semana, temprano en el día, porque veo el final en perspectiva y me está persiguiendo."

Ella recuperaba el tiempo perdido, y usted también puede hacerlo. Si usted no ha implementado los 10 aspectos descritos anteriormente no pierda un día más. No me importa que usted tenga 45 ó 65 – no es tarde para comenzar. Como lo dice una de mis citas favoritas acerca de las personas que no comienzan temprano: "Aunque usted no pueda regresar y comenzar de nuevo, amigo, cualquiera puede comenzar ahora y hacer un nuevo final.

Mirando hacia Delante

Para los seguidores de Stephen R. Covey, esta corta y profunda frase es conocida como el segundo hábito de la gente altamente efectiva. Para los lectores de Leadership Wired, esto también sigue de manera simpática a lo que les he estado hablando en las últimas ediciones: el increíble valor de comenzar.

Si no han entendido otra cosa, yo espero que ustedes si hayan captado el mensaje de que un buen comienzo es absolutamente crítico para el éxito en la vida. Ya he hablado acerca de comenzar con usted mismo, de comenzar temprano, de comenzar con lo pequeño. Ahora quiero dirigirme a un punto que a menudo pasa desapercibido cuando usted se inicia en todas esas actividades – comenzar con el fin en la mira.

Aunque usted necesite prestar atención a lo que esté haciendo al momento – aprender a intercambiar, a desarrollar relaciones sólidas, establecer metas inmediatas, planificar sus siguientes pasos – usted también necesita enfocarse hacia el futuro, a lo que al final usted espera alcanzar. ¿Se montaría usted en su carro y comenzaría a manejar sin tener alguna idea de hacia dónde usted va? Claro que no. Y a la vez, me asombra el número de personas que llevan sus vidas de esa manera. Pasan más tiempo haciendo la lista del supermercado que diseñando su futuro. Y se preguntan por qué nunca alcanzaron sus sueños.

Yo les diré por qué. Las personas que viven sus sueños tienen éxito porque lo planificaron con precisión, generaron nuevas ideas y tomaron acción. Los individuos que fallan en pasar la fase del sueño no hacen ninguna de esas cosas. Los que alcanzan los sueños comienzan con el fin en la mira; los otros ni siquiera comienzan.

Comenzar con el fin en la mira requiere de energía y dirección. Sin embargo, ninguna de las dos viene automáticamente. La energía sale de la pasión, y la dirección es el resultado de planificar. En otras palabras, la pasión en su vida lo halará hacia su destino deseado, y la planificación adecuada lo mantendrá en el camino correcto.

A continuación, tres razones claves de por qué es tan importante comenzar con el fin en la mira:

1. ***Hace que comience bien:***

   Usted puede que haya escuchado la frase "Todo lo que está bien termina bien" Me gustaría ofrecer una variación en ese tema: "Todo lo que esta bien comienza bien." ¿Cómo comienza usted bien? Determinando primero donde quiere ir. Puede que suene obvio, pero es una parte integral – aunque a veces muy difícil- del proceso. Si usted no está seguro de hacia donde quiere ir en la vida, comience por identificar sus pasiones y sus dones. Después, encuentre a alguien que haya sido exitoso en las áreas que le interesan a usted. Observe como vive. Escúchelo. Absorba todo lo que usted pueda de ellos. Luego, use lo que usted aprendió para identificar su destino o meta.

2. ***Lo Mantiene bien:***

   Cuando usted comienza con el fin en la mira, no gasta su energía disparando a los blancos innecesarios. Porque usted tiene una clara imagen de hacia donde va, usted puede enfocar más de su energía, tiempo y recursos para llegar allí. Observar como su "fin" deseado se acerca también puede motivarlo a seguir adelante – y todos necesitamos este tipo de estímulo en la medida en que el entusiasmo de comenzar se agota algunas veces en nuestra vida personal y laboral.

3. Te lleva a donde quieres ir:

> Como lo he dicho muchas veces, lo que se mide se hace. Abraham Lincoln dijo: “Yo me prepararé y tal vez mi oportunidad llegue”. Soren Kierkegaard dijo: “La vida solamente puede ser entendida vista hacia atrás, pero debe ser vivida hacia delante.” El legendario entrenador de basketball John Wooden afirmó “Es muy tarde para prepararse cuando las oportunidades llegan.”

Estos tres líderes entendieron el valor de prepararse hoy con un ojo firmemente puesto en el futuro. Entonces, tómelo de un Presidente de los Estados Unidos, de un filósofo danés y un legendario entrenador de basketball: Si usted quiere aumentar sus posibilidades de éxito, comience con el fin en la mira.

Comience Ahora

A principios de los años 70, tuve la oportunidad de escuchar un discurso del señor W. Clement Stone, coautor de uno de los libros de motivación de mayor ventas en todos los tiempos, "El Éxito a través de la Actitud Mental Positiva."

A la edad de 6 años, Stone vendía periódicos en las calles de Chicago para ayudar a su madre viuda con el pago del alquiler. Cuando tenía 13 años, ya tenía su propio kiosco de periódicos. Después, con $100 ahorrados con mucho esfuerzo, fundó lo que se convertiría en un imperio de seguros multimillonario en dólares.

Su propia historia - de pobre a rico - lo convenció de que, con una actitud mental positiva, cualquiera podía convertirse en exitoso. La fórmula que él compartió con nosotros ese día no daba cabida a la demora: "Cuando usted despierte en la mañana, comience con una frase, "hágalo ahora, hágalo ahora, hágalo ahora, hágalo ahora," dijo, añadiendo que deberíamos repetir esas dos palabras 50 veces en la mañana y 50 veces antes de ir a la cama.

El mensaje que él quiso dejar en nuestras mentes era sencillo: Si usted quiere ser exitoso, no lo deje para mañana. Hágalo ahora mismo.

Stone, quien murió en 2002 a la edad de 100 años, fue un excelente ejemplo del poder de comenzar. Él no permitió que obstáculos significantes lo disuadieran de convertirse en exitoso porque él entendió que el viaje de las mil millas realmente comienza con un paso.

Yo no sé lo que usted necesita para comenzar. Puede que sea un programa MBA (Master in Business Administration). Un curso para aprender otro idioma. Un programa de liderazgo. Un régimen de ejercicios. Una nueva manera de dirigir las reuniones. Actualizar sus procesos de contratación. La búsqueda de un nuevo empleo. No importa lo que sea. Solamente comience ahora.

Si usted todavía está dudando, permítame darle tres razones más del por qué usted debe comenzar ahora:

Comience ahora porque hoy es importante:

La frase – hoy es importante – no es solamente el título de mi libro más reciente. Representa una profunda convicción que tengo yo para tomar prestado una línea de Benjamín Franklin, "Un hoy vale dos mañanas." Esto es lo que yo creo. La mayoría de las personas – incluyendo muchos líderes – sobre exageran el ayer, sobre estiman el mañana y subestiman el hoy. El hecho es que los "buenos viejos tiempos" nunca fueron tan buenos como nosotros los recordamos, y el mañana a menudo no es tan productivo como nosotros pensamos que será. Hoy es el día que importa, el día con el potencial más grande para el logro.

Comience ahora porque así remueve la barrera más grande de su éxito:

¿Sabe usted cuál es esa barrera? Es de lo que W. Clement Stone nos advirtió: *Demorar.* Cualquiera que presume acerca de lo que va a hacer mañana probablemente hizo lo mismo ayer. Mi amigo Dick Biggs hizo un impactante y profundo comentario, un día mientras almorzábamos juntos: "John," dijo, "permíteme decirte cuál es la brecha más grande. La brecha más grande está entre saber y hacer." Eso es tan cierto.

Comience ahora porque es la puerta abierta para la oportunidad:

> El trabajo que nunca comenzó es el que se lleva más tiempo en terminar. Déjeme decirle algo, usted no puede ganar si usted no comienza. Usted debe pasar por la puerta de la oportunidad cuando ésta se abre para usted, porque usted no sabe cuánto tiempo va a permanecer abierta o si se volverá a abrir. Me gusta esta declaración de Karen Lamb: “Dentro de un año usted pudiera desear el haber comenzado hoy.” Ésas son palabras fuertes de advertencia, especialmente para las personas que están renuentes a comenzar porque están cómodas con su condición, le temen al fracaso o no quieren iniciar el esfuerzo.

Esto resalta un problema que sobresale en el mercado del siglo XXI: Nosotros queremos el reconocimiento del éxito sin antes pagar su precio. Desafortunadamente, como lo señaló Seth Godin, autor de Purple Cow y Permission Marketing, en el ejemplar de “Fast Company” en mayo del 2003: “usted no puede tener uno sin el otro.”

“Usted no gana una medalla de oro Olímpica con unas pocas semanas de entrenamiento intensivo,” escribió Godin. “Las cosas no se dan de la noche a la mañana. Todas las grandes compañías, todas las grandes marcas, todas las grandes carreras han sido construidas exactamente de la misma manera: poco a poco, paso a paso.”

En otras palabras, no existe una solución mágica para el éxito. Pero si hay un primer paso, y ese primer paso es comenzar. No mañana, sino hoy. No la próxima semana, sino ahora.

Anne Frank dijo: “Que maravilloso es que no necesitemos esperar un solo minuto para comenzar a mejorarnos a nosotros mismos y nuestro mundo.”

Comience a mejorarse hoy, y el resto será historia.

Liderar Requiere Energía

No necesariamente pide el tipo de energía necesitada para correr un maratón o cuidar a diez niñitos de 2 años de edad durante una hora. Pero para mí, y tal vez para usted, liderar requiere una gran cantidad de vigor mental y emocional.

Piense sobre esto. Si usted es un líder, usted tiene que iniciar, lo que significa que usted tiene que ser el primero en levantarse y decir, "Vamos." Frecuentemente usted tiene que decir "Vamos," a las personas que no quieren ir, lo que significa que usted tiene que persuadirlos de que ellos necesitan seguirlo.

Usted tiene que tomar decisiones duras que afectan directamente las vidas de otras personas. Usted tiene que resolver problemas complejos. Usted tiene que servir como mediador, negociador, consejero, motivador, y maestro a las personas de su equipo. Y así sucesivamente.

El trabajo de liderar es intelectualmente estimulante y personalmente gratificante – si no fuera así, ¿quién querría hacerlo? Pero también puede ser increíblemente agotador, la razón por la cual todos nosotros necesitamos recargarnos con combustible.

Los líderes se re-energizan en varios maneras. Algunos leen. Algunos cocinan. Algunos salen de pesca. Algunos juegan tenis – o racquetball, or basketball o golf. Todas esas actividades tienen su lugar. Pero en mi vida, yo también obtengo una gran cantidad de energía de algunas relaciones personales.

No todas las relaciones caen en esta categoría, fíjese. Algunas personas pueden literalmente succionarle la vida si usted no es cuidadoso. Muchas veces usted puede evitar estas relaciones, pero otras veces no. Eso hace que las relaciones energizantes sean todavía más críticas.

¿Tiene usted personas en su vida que le dan energía cuando el trabajo de liderar le debilita las fuerzas y destruye su espíritu? Si usted nunca pensó de sus relaciones en esta forma, quizá deba empezar. Para ayudarle a comenzar el proceso, a continuación ofreceré ocho tipos de relaciones que me energizan.

1. **Mi familia.**

   Ahora, entiendo que mantener conexiones sanas con familiares cercanos también requiere una gran cantidad de energía. Usted no puede esperar ser una buena pareja o padre si no está dispuesto a dedicar una cantidad significativa de tiempo y esfuerzo a esa relación. Pero una sólida relación con su pareja, por ejemplo, puede ser una tremenda fuente de energía para un líder. Mi esposa, Margaret, me da mucho en este sentido. Yo puedo recibir elogios de una docena de personas después de un discurso, pero si ella me dice, "Bien hecho," vale más que todos los demás comentarios combinados.

2. **Gente creativa.**

   Me encanta estar alrededor de la gente creativa porque estimula mi pensamiento y recarga mis propias baterias de creatividad. También porque disfruto observando como sus mentes trabajan.

3. **Gente exitosa.**

Cuando me reúno con este tipo de personas, a menudo les pido que me digan como llegaron a la cima. Sin sorprenderme, sus historias usualmente están marcadas con ejemplos de dificultad y adversidad. Me inspiro cuando escucho cómo las personas superan la oposición, perseveran a través de los retos y se mueven alrededor de los obstáculos para alcanzar sus metas.

4. **Mi equipo.**

   Mi día favorito del mes es lo que llamamos "Día del Presidente." En este día, yo me siento con las personas con las que dirijo tres compañías para revisar lo que está pasando en la organización. Siempre me siento vigorizado cuando salgo de estas reuniones porque los miembros de mi equipo – esos hombre y mujeres que están allí afuera haciendo el trabajo – me hacen mucho mejor que lo que yo pudiera alguna vez llegar a ser estando solo.

5. **Buenos pensadores.**

   Con esto no quiero decir gente inteligente. No soy realmente inteligente, pero me gusta pensar. Y me encanta pasar tiempo con personas que disfrutan intercambiando intelecto en una conversación. La gente que piensa no habla acerca de otras personas. Ellos hablan de principios, conceptos, e ideas. Eso me energiza.

6. **Gente interesante.**

   Seamos claros. Algunas personas son interesantes, y otras no. Una persona no tiene que ser rica o poderosa para ser interesante. Una mente aguda, un interés en los demás, y un amor por aprender determina si una persona es interesante o no, mucho más que sus títulos o el tamaño del portafolio de sus inversiones.

7. **Motivadores.**

   Cuando usted ve venir a este tipo de personas, ya usted automáticamente sabe que ellos lo van a levantar. Ellos no pueden evitarlo; es parte de su código genético. Todo líder necesita una relación con alguien así.

8. **Gente divertida.**

   A este tipo de personas les encanta la vida, y su entusiasmo es contagioso.

Yo acostumbraba a hacer una cantidad considerable de consejería, y si aprendí una cosa de toda esa interacción, es que nuestras relaciones muy a menudo definen quienes somos y en qué nos podemos convertir. Entonces, si usted desea convertirse en un líder más efectivo, cultive relaciones con personas que le estimulen a pensar, le hagan reír, lo motiven, y lo inspiren. Su nivel de energía depende de esto.

Construyendo Mejores Relaciones

Hace pocos años, David Molpus, a través de la emisora de radio Nacional Public Radio's Workplace Correspondent, corrió la voz en npr.org de que él estaba haciendo una historia sobre los malos jefes y quería ejemplos de la vida real. A los dos días, recibió más de 300 correos electrónicos. Mientras que algunos eran de los empleados quienes querían defender a sus jefes, la mayoría describió un comportamiento que, desde un punto de vista relacional, era absolutamente asombroso.

"Mi primer jefe…tenía un hábito de sonar los dedos para llamar al personal, o, si estaba buscando una secretaria, con violencia entraba al baño de las damas llamando nombres hasta que alguien respondiera," escribió una persona que respondía a la solicitud de Molpus.

"Yo he tenido un problema de peso toda mi vida" escribió otro visitante. "Tuve un jefe que me dijo, dos veces, que 'nosotros tenemos que enseñarte a caminar como una dama en lugar de cargarte alrededor de aquí como un elefante'."

De acuerdo con un artículo de npr.org, otra conducta frecuentemente mencionada incluía "lluvia de críticas y pocos reconocimientos" y, "actúa un día como el mejor amigo del empleado y como su peor enemigo al día siguiente."

Cuando leo sobre tal conducta, me recuerdo lo importante que son las habilidades para las buenas relaciones en la vida de un líder. La descripción de un puesto puede que diga que usted está a cargo de un proyecto, un sistema, un departamento, o una empresa. Pero cuando usted es un líder, el punto clave de su trabajo es conducir a las personas.

Las personas en su círculo de influencia no son máquinas; son seres únicos con sus propias personalidades, talentos, defectos, y necesidades. Eso significa que usted no debe optar por un acercamiento tipo "cortador de galletas" con sus relaciones en el trabajo. Usted debe llegar a conocer los miembros de su equipo individualmente. Debe descubrir qué motiva a cada uno, y luego incorporar eso en cómo los dirige.

Al mismo tiempo, hay algunas reglas para las relaciones que todo líder debe seguir. Aquí van cinco:

1. **Esté en armonía con usted mismo:**

   Hay una razón por la cual esta es la regla Nº 1. Si usted aprende a llevársela bien con usted mismo, descubrirá que será más fácil llevársela bien con las personas a su alrededor. Lea esto con cuidado: herir a las personas hiere a las personas. A través de los años, he observado que las personas que no se llevan bien con sí mismas no se llevan bien con nadie más. Si no entra en armonía con usted mismo, usted va a tener relaciones problemas toda su vida. Por lo tanto, aprenda a sentirse cómodo con usted mismo.

2. **Valore a las personas:**

   Valorar a las personas lo mantendrá alejado de manipularlas. Lo mantendrá alejado de tratar a sus empleados como sirvientes o esclavos (vea los ejemplos anteriormente mencionados sobre malos jefes). Le mantiene alejado de maltratar a los demás sólo porque usted está teniendo un mal día. Por supuesto, usted no sólo va a dar un servicio labial para valorar a las personas. Esto es algo que usted no puede falsificar. Usted no puede hacer que otra persona se sienta importante si usted en secreto siente que él o ella es un nadie.

3. **Haga el esfuerzo de formar relaciones:**

   Se lleva una gran cantidad de energía para desarrollar relaciones. Usted entiende eso. Yo también sé que, como líder, usted tiene muchas otras responsabilidades que requieren una gran cantidad de energía, incluyendo el propio hecho de liderar. Pero aunque puede ser una tentación dejar la construcción de relaciones en la hornilla de atrás mientras se concentra en todas estas otras cosas, yo le animo para que no lo haga. Cuando usted invierte en relaciones – con las personas que usted lidera, con sus pares, con colegas profesionales, etc. - usted construye una red que puede proveer motivación, inspiración y apoyo durante los tiempos buenos y malos. Y usted también evita uno de los estados más tristes de la humanidad: la soledad.

4. **Entienda la regla de la reciprocidad:**

   Cuál es esta regla? A través del tiempo, las personas vienen a compartir recíprocamente, actitudes entre sí. Por ejemplo, si usted tiene una buena actitud hacia otros y la mantiene, eventualmente usted recibirá una buena actitud de ellos hacia usted. Inversamente, si usted tiene una mala actitud hacia alguien y usted continua en mantener esa mala actitud hacia él o ella, eventualmente (o pronto) él o ella tendrá una mala actitud hacia usted

5. **Siga la Regla Dorada:**

   Usted pueda que haya estado buscando algo un poco más revolucionario, pero hay una razón para que este principio haya soportado la prueba del tiempo. Si usted quiere ser productivo y tener auténticas relaciones con las personas que usted dirige y con las cuales trabaja, haga a los demás como usted quiere que le hagan a usted.

Si usted sigue estas reglas, usted tendrá un número creciente de relaciones que le agregarán valor a su vida y le harán una mejor persona. Pero esto no se detendrá con usted. En la medida que usted practique estos principios, las personas que usted lidera lo notarán. Y no sólo ellos lo notarán, ellos comenzarán a seguir su ejemplo.

Para los líderes que valoran a las personas, las recompensas no serán más que eso.

Hágase Útil

Benjamín Franklin escribió una vez: “Prefiero decir, ‘él vivió útil' que ‘él murió rico.'”

Esto no era una simple expresión de Franklin. Representa la manera como el vivió su vida, particularmente como un inventor. De acuerdo con un artículo en *www.pbs.org*, Franklin fue un inventor práctico, especializándose en piezas de equipo o mecanismos especiales que fueron “diseñados para ayudar a mejorar o resolver los problemas cotidianos.” Esto incluía lentes bifocales, aletas para nadar, odómetro, la cocina Franklin y el pararrayos.

Franklin pudo haber hecho una fortuna con estos inventos. Pero, en su deseo de hacerlos disponibles al mayor número de personas, él no patentó ninguno. “En lugar de ver el mundo en términos de cuánto dinero podía hacer, Franklin vio el mundo en términos de cuántas personas él podía ayudar,” dice el Dr. John C. Van Horne, director de la Library Company of Philadelphia. “Para Benjamín Franklin, ser útil fue su propia recompensa.”

Vivir la vida de manera provechosa fue una meta razonable para un inventor del Siglo 18 como Franklin. Pero ¿qué acerca de aquellos de nosotros que vivimos y tenemos la responsabilidad de liderar en el Siglo 21? ¿Es la utilidad lo suficientemente valiosa como para esforzarse hoy?

Sí, si lo es, y aquí el por qué: Cuando se es joven, uno se siente inmortal; es fácil juzgar la vida solamente por lo satisfactoria que ha sido a nivel personal, por la capacidad de proveer para la familia, por lo rápido como se alcanzan las metas profesionales, etc. Estos son aspectos importantes en la vida – especialmente cuando la jubilación está a unas cuantas décadas de distancia.

Pero las perspectivas tienen un cambio interesante con la edad. Cuando se tiene 80 años de edad, mirar hacia atrás en la vida mientras se mece en la mecedora del porche, la satisfacción personal y las metas profesionales puede que no parezcan tan significantes como una vez lo fueron. Lo que pudiera ser de mucha más importancia es lo que usted haya hecho con su vida y cuyo valor haya durado en el tiempo.

¿A cuántas personas ayudó usted – financieramente, profesionalmente y personalmente? ¿Cuántas lecciones enseñó usted a las personas dentro de su círculo de influencia? ¿Cómo preparó su liderazgo a esos mismos individuos para el éxito – en el trabajo y en la vida? ¿Qué hizo usted – en cualquiera de las áreas de la vida – que perduró en el tiempo?

En otras palabras, ¿qué hizo usted con el regalo de la vida? Ésta será una pregunta importante cuando usted cumpla 80 años de edad, así que debería ser una pregunta importante ahora.

¿Qué hace que la vida sea útil? Muchas cosas inmediatamente vienen a la mente – dar, amar, servir, ayudar, motivar, enseñar y aconsejar, por nombrar unas pocas. Estas son todas actividades de relación – hechas de persona-a-persona, amigo-a-amigo, líder-a-seguidores, o entre parejas. Si usted intencionalmente desarrolla alguna(s) de estas actividades, usted está muy bien encaminado a vivir una vida de mucha utilidad.

Hay, sin embargo, otra manera de desarrollar el sentido de la utilidad – a través de los retos y las adversidades. Ser despedido. La muerte de un ser querido. Trabajar para un jefe malo. Perder un cliente clave. Problemas financieros. Liderar a personas problemáticas. Las enfermedades. Entre otras.

Aunque nunca sean bienvenidas, los eventos, situaciones y circunstancias difíciles a menudo sirven para prepararnos para una vida útil. Más específicamente, estas dificultades aumentan nuestra utilidad como líder en tres formas claves:

1. **Construye el carácter y aumenta la habilidad para recuperarse de futuros retos** .

   Hay algo acerca de sobrevivir la adversidad que nos hace más fuertes. Y las personas más fuertes son las personas más útiles.

2. **Nos enseñan que no hacer la próxima vez** .

   Esto es especialmente cierto cuando el reto involucra trabajar con o para un pobre líder. Coleman Peterson, uno de los primeros gerentes de recursos humanos para Wal-Mart Stores, Inc., resaltó esto en una reciente entrevista de Leadership Wired. “Yo he aprendido el estilo de liderazgo, no solo de aquellos que hicieron las cosas bien, sino también de aquellos que no las hicieron bien, y es aquí donde me alejo diciendo ‘Si yo tuviera la oportunidad de tener un papel de liderazgo a ese nivel, esto es lo que me aseguraría de no hacer.”

3. **Nos hacen más sensibles con aquellos que atraviesan por alguna adversidad**

   Desde un punto de vista de liderazgo, esto representa un beneficio de increíble valor. Después de todo, el liderazgo a la larga trata de relaciones, y buenas relaciones deben involucrar algún grado de cuidado y dedicación. Una manera de mostrarle a su gente que usted se preocupa es manifestar una empatía sincera cuando ellos atraviesan una situación difícil.

Dwight Thompson dijo, “Usted puede pasar su vida como usted quiera, pero lo hará una sola vez.” Así pues, tome dato con Benjamín Franklin, y haga todo lo que usted pueda para vivir una vida de utilidad.”

Aprovechar al Máximo cada Experiencia

El día 18 de diciembre de 1998, tuve una experiencia que dramáticamente cambió mi manera de ver la vida. Sucedió en una fiesta de navidad, pero no había nada festivo al respecto.

Ese día, a la edad de 51 años, tuve un ataque al corazón.

En la medida que trataba de entender lo que me estaba pasando, la fuerte realidad de la situación me golpeaba. No sabía si yo iba a vivir para ver otro día. Mientras contemplaba la posibilidad de morir, de pronto entendí que todo lo que tengo es hoy. No hay ensayo para la vida. Así es.

Desde el punto de vista intelectual, yo entendía esto, pero tener un ataque al corazón lo puso tan real como ninguna otra cosa podía hacerlo mejor. Si yo quiero vivir una vida útil – en mi papel tanto de líder como en cualquier otra área – tengo que sacar lo mejor de cada experiencia. Obviamente, algunos eventos y situaciones – como mi ataque al corazón - caen en alguna categoría de lo que se llama “Momento de Definición.” Pero hasta esos momentos menos memorables influyen nuestras vidas y contribuyen con nuestra utilidad y realización total.

Hablaré más específicamente sobre los momentos de definición después. Por ahora, veamos las experiencias en general. Cada una corresponde a una o más de las siguientes esferas:

1. <u>Entretenimiento:</u> Nosotros absorbemos este tipo de experiencia a través de nuestros sentidos. Las personas que se desenvuelven en este tipo de actividad pueden ver, escuchar, sentir, oler, y probar lo que está pasando.
2. <u>Educativo:</u> Aquí, nosotros tenemos la participación del cuerpo y/o mente de una persona. La meta, por supuesto, es aprender.
3. <u>Escapista:</u> Esta es una experiencia que completamente envuelve una persona – como pasar el día en un parque de atracciones y montarse en la montaña rusa. El énfasis está en hacer, opuesto a sentir o aprender.
4. <u>Estética:</u> Con este tipo de experiencia, usted está inmerso en una escena, pero no puede tener efecto sobre ésta. Piense en una visita a una galería de arte o ver el Gran Cayón – usted es afectado por la experiencia, pero no hizo nada para contribuir con dicha experiencia. Usted está ahí simplemente porque quiso estar ahí.

Jim Gilmore, co-autor de “The Experience Economy” dijo: “Las experiencias humanas más ricas e inevitables salen de las cuatro esferas.” A menudo, esos eventos y encuentros que nosotros consideramos ser momentos de definición hacen exactamente lo que Gilmore describió. Capturan nuestros corazones, almas, mentes, sentidos, emociones y algunas veces hasta nuestros cuerpos en una forma que altera nuestras vidas.

Esta es una observación importante para los líderes que quieren comunicarse efectivamente. Tenga usted una audiencia de mil o de una sola persona, usted necesita asegurarse de que esté utilizando tantas esferas como le sea posible. Usted también necesita estar alerta del poder e impacto que estos tipos de experiencias pueden tener sobre las personas y hacer lo que esté a su alcance para proveerles de los aspectos más relevantes en sus quehaceres diarios.

Los momentos de definición no le dan forma a los seguidores, por supuesto. Warren G. Bennis y Robert J. Thomas dijeron que todos los verdaderos líderes efectivos que ellos estudiaron, sin importar la edad, habían “tenido por lo menos una experiencia de cambio intenso” que los ubicaba en su “deseado, hasta inevitable” camino de liderazgo. Estas experiencias “cruciales,” como las describen Bennis y Thomas, son momentos de definición que “liberan habilidades, elecciones de fuerza crucial, y afinan el objetivo.” En esencia, ellas enseñan a “una persona quien es.”

Basado en lo que yo he observado en mi propia vida y en las vidas de aquellos a mi alrededor, yo creo que hay por lo menos cuatro tipos diferentes de liderazgo:

1. Rompe esquemas: Estas experiencias literalmente nos empujan y nos permiten atravesar nuevas áreas.
2. Rompe corazones: Son aquellas experiencias dolorosas, y no bienvenidas – como mi ataque al corazón – que nos detienen en nuestro camino y nos obligan a re-evaluar nuestras prioridades.
3. Rompe nubes: Los encuentros nos permiten ver la imagen completa – de pronto y forma clara – como nunca antes.
4. Rompe tablas: Estos momentos de definición permiten que nos elevemos con confianza.

De acuerdo con Bennis y Thomas, una diferencia importante entre líderes de toda una vida y los no-líderes reposa en como ellos responden a los momentos de definición que han experimentado. "Los líderes crean el significado de los eventos y las relaciones que destruyen a los no-líderes," escribieron.

No siempre sabremos cuando estamos en el medio de un momento de definición; algunas veces, la importancia de estas experiencias puede solamente ser vista en retrospección. De cualquier manera, depende de nosotros el decidir como éstas van a afectarnos a nosotros y a nuestro liderazgo. Como lo dijo Aldous Huxley: "Experiencia no es lo que le sucede a un hombre; es lo que un hombre hace con lo que le acontece."

Consejos para Lideres Exitosos - Como Tomar Riesgos sin Arruinarse

Sir Hugh Walpole dijo: *"No juegue a lo seguro. Es el juego más peligroso del mundo"*. El deseo de un medio ambiente seguro, sin preocupaciones, está en el camino de cada gran emprendimiento. Pero la verdad es que como líder tiene que tomar riesgos para lograr éxitos. Como dice el refrán: *"No hay atajos para ningún lugar que valga la pena ir".* Por John C. Maxwell

Hablando en forma general, hay tres tipos de personas en lo que concierne a la toma de riesgos. El primer grupo son los que yo llamo: " *reacios a tomar riesgos* ". Tienden a hacer un montón de bulla. Su reacción a tomar riesgos es siempre: " *No va a resultar. Esto va a andar mal* ...". Siempre miran el lado negativo.

El segundo grupo son los que llamo: " *tomadores de riesgos poco realistas* ". Tienen grandes actitudes consistentes sobre los riesgos y lo que es bueno. Sin embargo, pocas veces piensan acerca de lo que puede fallar. De hecho, algunas veces son tan optimistas que no ven los peligros potenciales que involucró ese riesgo. Y eso es malo. Un líder nunca debería tomar un riesgo sin pesar el impacto que tendrá sobre sí mismo, su gente y su organización.

Ser efectivos al tomar riesgos, nos lleva más que tener una mirada optimista. Los líderes maduros pueden ver en una situación desde ambos lados: el positivo y el negativo. Debe pesar la evidencia, y luego moverse hacia adelante. Por eso, llamo al tercer grupo: "dispuestos a tomar riesgos".

Un buen líder sabe que aunque no puede aliviar todas las incertidumbres al tomar riesgos, hay unas pocas cosas que puede hacer para asegurar que su decisión no lo dejará a usted y su organización en ruinas.

Considere los siguientes consejos:

1. **Reúna información sabiamente**

   Paul Shultheis dijo: "*Hasta que no sepa lo peor y lo mejor que podría llegar a suceder, su ecuación está incompleta*".

   Asegúrese que haya mirado al riesgo potencial desde cada ángulo antes de moverse.

   Pregúntese : ¿a quién afectará? ¿Cuál será el impacto en su organización si no tiene éxito? ¿Qué sucederá si no toma el riesgo?

   Tenga en cuenta que se reunirá con las personas clave de su equipo para determinar las respuestas. Haga lo máximo que pueda para entender todos los ángulos del riesgo, pero recuerde que probablemente usted nunca " ***sentirá*** " que tiene la suficiente información. No deje que eso le impida moverse hacia adelante si la información que ya tiene le indica que el riesgo es un buen movimiento.

2. **Prepárese exhaustivamente**

   Muchos líderes tratan de leer la escritura en la pared y continuar hacia adelante por instinto. Pero, moverse hacia adelante en base a la intuición solamente es con frecuencia muy necio si carecemos de un plan.

Richard Stoma dijo: " ***Rara vez los fracasos en los negocios o las decisiones pobres son el resultado de demasiado planeamiento; casi universalmente tienen su origen en el ego, la tentación a decir: 'No necesito un plan; yo puedo enfrentar cualquier cosa que suceda'*** ".

Si cree que usted o su organización deberían hacer un movimiento hacia cierta dirección, tome tiempo extra para desarrollar un plan exhaustivo antes de dar el primer paso: será el tiempo más importante que haya invertido.

3. **Sea flexible**

Bill Cosby dijo: " *Solamente entra una paloma, en el nido de una paloma* ". Las condiciones cambian con frecuencia. Si está determinado a mantenerse con su plan original no importa lo que suceda, usted no es valiente, es ingenuo. No importa cuán minuciosamente cumplió la fase de reunir la información, aún se sorprenderá con algo cuando ponga su plan en movimiento.

Asegúrese que no importa cuál sea el plan de acción que tome, deje lugar para hacer algunos ajustes durante el camino.

4. **Sea sensible al momento**

El presidente de Conoco, Constantine Nicandros, dijo: " ***El mercado competitivo está plagado de buenas ideas cuya oportunidad vino y se fue por causa de una inadecuada atención para moverse rápidamente y romper el vidrio de la ventana de la oportunidad. El mismo mercado está plagado de vidrios de ventanas de oportunidades a las que golpearon cuando ya estaban cerradas*** ".

Al tomar riesgos, el cuándo voy a moverme es tan importante como el qué voy a hacer. Asegúrese que cuando se mueva sea el mejor momento .

5. **Mantenga la perspectiva correcta**

Hay más riesgos en la inacción o la repetición de la acción a largo plazo que lo que hay en la innovación e iniciativa en el corto plazo. Hellen Keller dijo: " ***La seguridad es mayormente una superstición, no existe en la naturaleza, ni en los hijos de los hombres la experimentan como un todo. Evitar el peligro a largo plazo no resulta más seguro que la exposición directa*** ". Si quiere hacer progreso positivo, tiene que tomar riesgos. Williatn Duver dijo: " ***No existe el riesgo cero*** ".

En otras palabras, tomará riesgos no importa de qué tipo. Usted decidirá si toma los riesgos que se producen por moverse hacia adelante, hacia atrás o por no moverse para nada.

El director anterior de Citicorp, Walter Wriston, observó con sabiduría: " ***Toda vida consiste en el manejo del riesgo, no en su eliminación***".

La noción de que hay seguridad por no tomar riesgos es falsa. En su vida y en la vida de su organización, tomar riesgos no solamente es necesario para lograr un éxito que valga la pena, sino que es inevitable. Usted arriesga a perder más por la inacción que lo que arriesga activamente al perseguir sus sueños.

Ningún gran realizador logró el éxito por "***casualidad***". Haga la decisión hoy de comenzar a tomar riesgos, y a tomarlos de la manera correcta.

Pagando el Precio

Oí hablar una vez de un hombre joven que, en su afán para llegar a la cima, fue a un millonario muy conocido para pedirle un consejo sobre cómo hacerlo.

- "¿Cuál es la razón principal de su éxito?" preguntó.
- "Trabaje muy duro", contestó el millonario.

Defraudado, el joven inexperto respondió, ¿Y cual es la segunda razón?

Nos causa gracia el deseo de este joven de obtener una fórmula rápida y fácil, pero su contestación plantea una pregunta mucho más seria para las personas que no están haciendo lo que a ellos les gustaría hacer:

¿Usted tiene la intención de pagar el precio para llegar allí?

Usted no consigue un titulo pagando un precio de ganga. De hecho, el costo es a menudo mucho más alto que lo que muchas personas están preparadas para pagar.

Yo he visto cantidad de ejemplos de este tipo. Las personas se embarcan en nuevos proyectos con energía y entusiasmo, sólo para fracasar cuando comprenden cuánto esfuerzo tienen que hacer.

Si ellos hubieran evaluado el costo primero, si ellos hubieran investigado lo que les demandaría para hacerlos exitosos en esa área, en serio podrían haber ido en otra dirección. En cambio, vuelven adonde empezaron con gran descontentó y desilusión.

La manera de evitar que esto suceda es clara, evaluar el costo de hacer lo que le gustaría hacer antes de que empezar.

¿Donde esta la etiqueta del precio?

Aquí van simplemente unos items:

1. **Trabajo duro**

   No hay otra manera, usted no puede cumplir su sueño sin mucha sangre, sudor, y lágrimas, y quizá incluso un poco esfuerzo físico. Usted también podría tener que pasar tiempo, quizás grandes cantidades de tiempo, trabajando diligentemente en cosas que a usted no le gusta hacer para llegar finalmente a hacer lo que usted quiere.

2. **Aprendiendo**

   Alcanzar su sueño puede exigirle que usted adquiriera algunas nuevas habilidades, desarrolle habilidades existentes o alcance otro nivel. ¿Ha intentado consagrar el tiempo, dinero y energía a hacer que esto suceda?

3. **La disciplina**

   Esto lo enfoca y lo compromete a alcanzar su meta sin ser desviado y sin rendirse. El éxito no viene solo. Usted tiene que tener la intención de alcanzarlo, y eso lo da la disciplina.

4. **El cambio**

   A simple vista, esto no podría parecer como un precio significante. Después de todo, usted no se metería en este ejercicio si no desea un cambio en su vida. Aún así, todos nosotros sabemos, que el cambio no es fácil. Puede causar stress, ansiedad, incertidumbre, y una multitud de otras emociones un tanto incómodas.

5. **La vitalidad emocional**

   En el camino hacia la realización de eso que usted ama, va a tropezar y sin dudas pasará por algunas duras caídas. Cuando eso pasa, usted tiene que tener la fortaleza interna para levantarse, desempolvarse, y continuar. ¿Lo esta haciendo?

Como piensa usted acerca del precio que hay que pagar para hacer lo que usted quiere hacer, recuerde que los detalles especificos varían de trabajo a trabajo. Un camino podría requerir un costo más alto en el área de aprender, mientras otro podría tomar un alto costo en la vitalidad emocional. La única manera de averiguar con seguridad cuánto tendrá que pagar en cada uno de éstas y otras áreas es encontrar a alguien que lleve un gran tiempo haciendo lo que le gusta hacer y preguntarle por el costo.

Pregúnteles lo que ellos HICIERON para HACER lo que ellos HACEN.

El hombre joven en nuestra introducción, en parte, hizo lo correcto, él fue a alguien para pedir un consejo sobre cómo tener éxito. Tristemente, su contestación demuestra que no tenía la voluntad de pagar el precio. Pero no tiene que ser así para usted.

Ahora la pelota está en su campo de juego. Si usted sabe lo que quiere hacer pero no lo está haciéndolo todavía, detenga la fabricación de excusas y encuentre la salida. No espere hasta que todo sea perfecto para empezar porque nunca será todo perfecto. No lo aplace hasta mañana porque mañana usted será tentado para aplazarlo hasta el próximo día y así nunca lo hará.

Y cuando usted empiece, acuérdese estas tres verdades.

1. Hacer lo que usted quiere hacer sera diferente a lo que usted imaginó.
2. Será más difícil de lo que usted alguna vez imaginó.
3. Pero, será mejor de lo que usted alguna vez imaginó.

Yo puedo asegurarle que cuando usted este haciendo lo que realmente quiere hacer, no le costará ningún trabajo extra. Es divertido porque usted estará alcanzando su potencial y usted estará ayudando a otros a alcanzar el suyo.

Los Grandes Líderes son los Grandes Maestros

Clayton Porter, el padre de mi esposa Margaret, falleció en febrero. Él era maravilloso, una persona maravillosa, un gran papá, y un gran hombre de familia. Él, durante toda su vida fue un gran maestro, mientras estuvo en esta tierra, intento agregar valor a las vidas de las personas que lo rodeaban. Cuando nosotros teníamos el servicio conmemorativo, Margaret se pudo de pie y habló, ella es la hija mayor de la familia. Una de las cosas que dijo toco al público entero: ***las lecciones más importantes que usted normalmente aprende en la vida, los elementos esenciales, las cosas que usted va llevar con usted toda la vida son las que usted aprende en la niñez*** .

Ella se tomo diez minutos, aproximadamente, hablando de, por lo menos tres lecciones importantes que su papá le enseño en la vida, y no quedo un solo ojo seco allí cuando ella terminó. Después de que ella se sentó a mi lado, yo apreté su mano y le dije que habia hecho un gran trabajo. Sus palabras me recordaron que las personas que son eficaces influyendo en otros tienen la habilidad para comunicar eficazmente y tienen la habilidad para enseñar eficazmente.

Yo diría que los buenos líderes tienen la habilidad para comunicar y enseñar.

Una persona puede ser capaz de enseñar pero no de liderar; pero una persona que lidera exitosamente también enseñará con éxito.

¿Cómo puede usted persuadir a todos en una organización, si son 50 empleados o 50,000, y hacer que todos entren en la misma dirección?

¿Cómo usted re-enfocar al personal alrededor de una estrategia para sobrevivir ante una depresión económica?

¿Cómo se asegura de que las personas de cada nivel entienden las prioridades del momento?

¿Cómo desarrolla usted a los líderes de mañana?, simplemente "usted enseña."

Estas son los primeros siete puntos que le ayudará a enseñar a sus personas más eficazmente.

El resto los cubriremos en la próxima entrega.

1. **No centrarse en usted, centrarse en ellos**

   Cuando usted va a comunicar, siempre debe entender que usted no es la estrella. No debe estar centrado en usted, sino estar centrado en las personas a quienes usted está intentando comunicarles algo.

2. **Estudie a sus oyentes**

   Los grandes maestros conocen el mensaje y a sus oyentes. Si usted conoce solo el mensaje que quiere trasmitir, pero no conoce a sus oyentes entonces podrá tener algo extraordinario para enseñarles pero nunca llegará a ellos eficazmente.

3. **Los oyentes correran riesgos cuando el maestro cree un ambiente seguro**

   Es importante para usted como líder crear un entorno dónde haya un sentido de seguridad para la persona que quiere desarrollar. Dado que aprender requiere que la persona se abra

y se vuelva vulnerable, es necesario que la atmósfera y el entorno den seguridad a esa vulnerabilidad, de esta manera lo que usted enseñe será rápidamente captado por sus oyentes.

4. **Los grandes maestros destilan pasión como así tambien propósito**

   La diferencia entre un maestro bueno y un gran maestro no la hace ninguna especialización. Es simplemente por la pasión. Pasión por el mensaje que quiere transmitir y pasión por enseñar.

5. **Los oyentes aprenderán cuando el maestro les muestre la necesidad que tienen de aprender**

   La mayoría de los oyentes no ven claramente lo que son y lo que pueden ser.

   Si usted, como líder, no ve eso claramente, usted perderá el interés de ellos por aprender.

6. **Sea claro, sea simple**

   La esencia de enseñar --y aprender-- es la comunicación; y el problema más grande que los líderes enfrentan es lograr que las personas los entiendan.

7. **Practique la vulnerabilidad sin sacrificar la credibilidad**

   Algunas personas, maestros o líderes, quieren aparentar como que tienen todas las respuestas. Cualquier señal de vulnerabilidad o ignorancia creen que se verá como una señal de debilidad, eso es cierto, pero si ud. es así será el peor maestro. Sea honrado sobre lo que usted sabe y sobre lo que usted no sabe, preferiblemente de énfasis a las cosas usted sabe y las cosas que usted realmente puede enseñar.

8. **Enseña desde el corazón**

   La mejor enseñanza no es formulista, es personal. Las cosas que usted puede compartir desde su propio corazón significarán más para sus oyentes que algo extraído de un manual.

9. **Repita el proceso**

   Si usted quiere que sus oyentes recuerden la nueva declaración de la misión o la estrategia, dígaselo más de una vez.

10. **Los buenos maestros hacen buenas preguntas**

    Los maestros eficaces entienden que el aprendizaje está en explorar lo desconocido y esa exploración empieza con preguntas. No preguntas que son simplemente enseñanzas encubiertas, sino preguntas que realmente buscan respuestas pensadas por parte de sus oyentes.

11. **Pare de pasar información y comience a enseñarles a pensar a sus oyentes**

    Yo he identificado distintos tipos de personas que piensan exitosamente. Básicamente, todas las personas exitosas tienen algo en común, ellos han aprendido a pensar.

12. Pare de hablar; Comience a escuchar

El aprendizaje eficaz es una calle de dos direcciones. Es un diálogo, no un monólogo.

13. Permita que sus oyentes se enseñen unos a otros

Los grandes maestros entienden que sus estudiantes tienen la habilidad para comunicar y enseñar, muchas veces más eficazmente de lo que ellos pueden hacerlo. Los pares se relacionan entre si mucho mejor que los oyentes con sus maestros.

14. Evite usar el mismo acercamiento para todos

Los maestros buenos creen que cada oyente puede aprender, pero saben que cada oyente aprende de maneras diferentes. Algunos son visuales, algunos abstractos, y algunos aprenden mejor leyendo. Emplee tantas formas como usted pueda.

15. Nunca pare de enseñar

La enseñanza eficaz está dada en la calidad de la relación entre el maestro y el oyente, y no acaba cuando la lección ha terminado. Es un proceso continuo.

Los grandes maestros son apasionados de lo que están haciendo, de cómo lo están impartiendo, y de como están aprendiendo, y lo que quieren es que sus oyentes avancen tan rápido como puedan.

La meta de un gran maestro es impactar a sus oyentes, aprendiendo a comunicar eficazmente. Aun cuando su mensaje y visión sean buenas, la habilidad para recibirlo estará solamente basado en la habilidad que tenga para comunicarlo eficazmente.

Las Personas hacen lo que ven

En su vida como líder, muchas cosas están más allá de su control.

Por ejemplo:

- No puedes controlar lo que las personas dicen o piensan de ti.
- No puedes controlar las decisiones que los clientes toman sobre tu compañía.
- No puedes controlar las tácticas del mercadeo de tus competidores.
- No puedes controlar la economía nacional, la bolsa de valores o el tiempo.

Pero en medio de este cambio constante, a menudo el ambiente es incierto, pero hay una cosa sobre la cual usted si tiene el control absoluto, ***su integridad.***

Cuando usted es honrado, tiene principios y es ético, se convierte en el amo de su propio destino. Las demás personas y las fuerzas externas podrían probarlo de varias maneras, pero al final, usted solo podrá controlar su integridad.

Su integridad va a todos lados. No es algo que usted demuestra en su casa o iglesia y pone en un estante cuando va al trabajo. Las personas de integridad no viven vidas bifurcadas; la moral, la ética, el trato con los demás y el carácter es el mismo dondequiera que ellos estan, y en cualquier cosa que hagan.

Este es un elemento fundamental del liderazgo que atraviesa los límites geográficos, religiosos, culturales y socio-económicos.

Como fundador de Federal Express, Fred Smith dice,

"Si usted mira cada religión en el mundo, todos tienen la misma Regla de Oro, palabras mas palabras menos. No hay diferencias en las religiones ni en paises. Hay verdades fundamentales transferibles universalmente sobre cómo usted trata a las personas en el mundo de los negocios y en cualquier otro ambito."

Cuando usted vive la Regla de Oro o sea que vive en integridad, usted deja un ejemplo que tiene un impacto mayor que cualquier palabra que podría decir en su vida.

¿Por qué liderar con el ejemplo es un concepto tan poderoso?

Yo puedo contestar eso con seis palabras breves: ***Las personas hacen lo que ven*** .

Parece tan simple, pero es completamente cierto. Y se aplica a todas las áreas del liderazgo.

Primero, El principio motivacional numero uno.

Si usted quiere impulsar a las personas para que pasen a un nuevo nivel en sus vidas, motivelos de esta manera, crezca y desarrollese usted mismo.

Recuerde que las personas hacen lo qué ven.

Segundo, El principio de entrenamiento numero uno.

Cuándo alguien me pregunta, "¿Cómo entrena a sus personas? " Yo no lo pienso dos veces, las personas hacen lo qué ven. Si ellos ven a sus líderes constantemente aprendiendo y adquiriendo nuevas habilidades y capacidades, ellos se inspirarán para hacer lo mismo.

En tercer lugar, el principio numero uno del mentor (tutor).

Las "personas hacen lo ven". ¿Qué hace cuándo usted es el mentor de alguien? Usted muestra su vida completa y les da una visión entera de su propia persona, de lo que usted está experimentando y cómo lo está manejándo. La meta, claro, es que las personas aprendan de los errores y de los éxitos de su mentor para que cuando ellos se enfrenten con algo similar, tomen las opciones correctas.

Finalmente, el principio numero uno de los valores.

Una compañía podría pasarse mucho tiempo formulando impresionantes declaraciones de valores y creencias fundamentales, pero estos principios no significan nada a menos que los líderes de la compañia sean modelos consistentes del cumplimiento de esos valores.

¿Por qué los valores correctos son una parte importante al momento de liderar con el ejemplo?
Paul O'Neill, Presidente retirado de Alcoa y ex Secretario del Tesoro, nos da una pista:

"*Si las personas pueden encontrar ejemplos sencillos de desviación, esas desviaciones se volverán la regla* ",

él dice.

"*Usted realmente tiene que asegurarse, casi religiosamente, de que no esta haciendo algo que alguien podría marcarse como negativo* ".

En otros términos, si usted quiere liderar con el ejemplo de una manera positiva, usted debe comprometerse a vivir una vida de integridad.

Cuando usted es recto en su interior, lidera correctamente.

Empiece con usted y extiendase luego a su círculo de influencia.

Si usted quiere ser un líder exitoso en los tiempos turbulentos, viva con integridad y lidere con su ejemplo.

Recuerde siempre que ***las personas hacen lo que ven***..

Siete pasos hacia el Éxito

1. **Haga el compromiso de crecer a diario:**

   Uno de los errores más graves que cometen las personas es tener el enfoque equivocado. El éxito no llega por adquirir, conseguir o avanzar.

   Llega sólo como resultado del crecimiento. Si hace que su meta sea crecer un poco todos los días, no pasará mucho tiempo antes de comenzar a ver resultados positivos en su vida. El poeta Robert Browning lo dijo así: "¿Por qué permanecer en la tierra si no es para crecer?"

2. **Valore más el proceso que los sucesos:**

   Los sucesos específicos de la vida son buenos para tomar decisiones, pero es el proceso de cambio y crecimiento lo que tiene valor perdurable.

   Si usted quiere pasar al siguiente nivel, luche por mejorar continuamente. Atrévase a disfrutar del proceso, así como un árbol comienza con tan solo una semilla, y es necesario su crecimiento para la obtención de su fruto, así también su vida necesita madurar en el día a día, si quiere estar preparado para el momento en que lleguen los grandes desafíos.

3. **No espere inspiración:**

   El gran basquetbolista Jerry West dijo: "No podrá conseguir mucho en la vida si sólo trabaja los días en que se siente bien". La gente que llega lejos lo logra porque se motivan a sí mismos y dan lo mejor de sí, a pesar de cómo se sienten. Asuma el reto de vencer cada día sus emociones, realizando alguna tarea que no desea hacer, y conocerá el gran pago de la perseverancia, recuerde "No deje que sus acciones sigan sus sentimientos, haga que sus sentimientos sigan sus acciones".

4. **Este dispuesto a sacrificar el placer por la oportunidad:**

   Una de las lecciones más importantes que aprendí de mis padres es el principio de pague ahora; disfrute después. Por todo en la vida hay que pagar un precio. Usted decide si lo pagará al principio o al final. Si lo paga al principio, entonces disfrutará enormes recompensas al final... y esas recompensas saben mucho más dulce.

5. **Sueñe en Grande:**

   No vale la pena soñar pequeño Robert J. Kriegel y Louis Pattler, autores de (Si no está roto, rómpalo), aseguran: No tenemos ni un indicio de cuales son los límites de las personas. Las pruebas, los cronómetros y las líneas de llegada en todo el mundo no pueden medir el potencial humano.

   Cuando alguien anda en busca de su sueño, sobrepasará sus aparentes limitaciones. El potencial que existe dentro de nosotros es ilimitado y sumamente inexplorado. Cuando usted piensa en límites, entonces los crea.

6. **Establezca sus prioridades:**

Algo que tienen en común todas las personas exitosas es que dominan la destreza de manejar su tiempo. Lo primero y más importante es que se han organizado a si mismas. Henry Kaiser, fundador de Kaiser Aluminum y Kaiser Permanente Healt Care, dice: «Cada minuto ahorrado en planificación le ahorrar dos en ejecución». Nunca recuperara el tiempo perdido, por lo que debe sacar el máximo provecho de cada momento.

7. **Sacrifique para crecer:**

   No se consigue nada de valor sin sacrificio. La vida esta llena de momentos críticos en los que tendrá la oportunidad de cambiar una cosa que valora por otra. Espere esos momentos con los ojos abiertos y asegúrese siempre cambiar para bien, no para mal.

Si se dedica a seguir estos siete pasos entonces ira mejorando y tendrá éxito. Quizás su crecimiento no sea repentinamente muy obvio para otros, pero usted vera su progreso casi de inmediato. Aunque el reconocimiento de los demás podría llegar con mucha lentitud, no se desanime. Continúe esforzándose y al final triunfara.

La Clave del Exito de Cualquier Esfuerzo esta en la Capacidad de Dirigir a otros

Todo se levanta o se viene abajo a causa del liderazgo. Cuando hago esta afirmación, los oyentes intentan cambiarla a:

"Casi todo se levanta o se viene abajo a causa del liderazgo".

La mayor parte de las personas buscan la excepción en vez de ser excepcionales.

Ahora mismo usted dirige un nivel determinado de habilidad. Para ejemplificar este principio digamos que en una escala de uno a diez, su capacidad de liderazgo alcanza el nivel de seis. Esto es lo que sé: la efectividad de su trabajo nunca sobrepasará a su capacidad de dirigir e influir en los demás. Una persona no puede producir en forma sostenida a un nivel más alto que el del liderazgo. En otras palabras, su capacidad de liderazgo determina el nivel de éxito propio y el éxito de los que trabajan con usted.

Hace poco leí en la revista Newsweek, las palabras del presidente de Hyatt Hotels: "*Si hay algo que he aprendido durante mis veinte y siete años en la industria del servicio, es esto: el 99% de los empleados quiere desempeñar un buen trabajo. La manera cómo lo realizan es simplemente un reflejo de aquel para quien trabajan*"

La siguiente anécdota humorística subraya la importancia del liderazgo efectivo:

Durante una reunión de ventas, el gerente se quejaba con el cuerpo de vendedores por las desconsoladoras cifras bajas de ventas. "*Estoy harto del pobre rendimiento y de las excusas*", afirmaba. "Si ustedes no pueden hacer el trabajo, tal vez haya otros vendedores que estarían felices de vender los excelentes productos que cada uno de ustedes tiene el privilegio de representar" Entonces señalando a un vendedor recién incorporado, un futbolista retirado, añadió: "*Si un equipo no esta ganando, ¿qué sucede? Los jugadores son reemplazados. ¿No es así?* "

La pregunta quedó flotando en el aire durante unos cuantos segundos; entonces el ex futbolista respondió: "*En realidad, señor, si todo el equipo falla, por lo general se busca un nuevo entrenador* "

EL LIDERAZGO ES ALGO QUE SE PUEDE ENSEÑAR.

El liderazgo no es ninguna especie de club exclusivo para "*los que ya nacieron con la membresía*". Las características personales que constituyen la materia prima del liderazgo pueden adquirirse. Enlácelas con el deseo de ser líder y nada le impedirá llagar a serlo.

Leonard Ravenhill en "***The Last Days News Letter***" cuenta de un grupo de turistas que visitaban una aldea pintoresca. Cuando pasaron cerca de un hombre sentado junto a una valla, uno de los turistas le preguntó de una manera altiva: "*¿Han nacido hombres notables en esta aldea?"* .

El viejo respondió: "*No, solamente niños*".

El liderazgo se desarrolla, no se manifiesta. El verdadero "***líder nato***" siempre surgirá, pero para permanecer en la cúspide debe desarrollar las características propias de liderazgo.

Trabajando con miles de personas deseosas de llagar a ser líderes, he descubierto que todas ellas encajan en una de las cuatro categorías o niveles de liderazgo:

El Líder dirigente:

- Nace con cualidades de liderazgo.
- Ha visto moldearse el liderazgo a través de toda la vida.
- Ha aprendido más sobre liderazgo por medio de una capacitación.
- Tiene autodisciplina para llegar a ser un gran líder.

Nota: Tres de estas cuatro cualidades se adquieren.

El líder que se ha formado:

- Ha visto moldearse el liderazgo la mayor parte de su vida.
- Ha aprendido sobre liderazgo por medio de capacitación.
- Tiene autodisciplina para llegar a ser un gran líder.

Nota: Las tres cualidades se adquieren.

El líder latente:

- Ha visto moldearse el liderazgo recientemente.
- Está aprendiendo a ser líder por medio de capacitación.
- Tiene autodisciplina para llegar a ser un buen líder.

Nota: Las tres cualidades se adquieren.

El líder limitado:

- Tiene pocos nexos o ninguno con líderes.
- No ha recibido capacitación o ésta ha sido escasa.
- Tiene deseos de llagar a ser líder.

Nota: Las tres cualidades pueden adquirirse.

Corramos con los Gigantes

"Una persona puede marcar la diferencia"

A menudo digo que la vida es un maratón. Sin embargo, creo que es una hazaña mucho mayor que esta. Cuando los atletas se organizan en la pista para una carrera de maratón, saben que la meta les espera exactamente a los cuarenta y dos kilómetros. Para los corredores muy buenos, la meta la alcanzan más o menos a las dos horas y diez minutos.

Antes de comenzar saben más o menos cuánto tiempo les tomará llegar al final. Y aunque corran casi siempre en carreteras abiertas, con frecuencia la ruta termina en un estadio de fanáticos que los vitorean. La carrera de la vida es muy diferente porque uno nunca sabe dónde está la meta hasta que en realidad la cruza. Mientras escribo esto, he corrido la carrera de mi vida durante cinco décadas y media.

No sé dónde ni cuándo llegará a su fin mi carrera, pero me imagino que estoy en algún punto de la segunda mitad de esta. A lo mejor tú te encuentras cerca del punto de arrancada de tu carrera, o quizá estés cerca de la meta, pero sabes que estás en la carrera. Cuando leo que estamos **«rodeados de una multitud tan grande de testigos» y que «corramos con perseverancia la carrera que tenemos por delante»** (Hebreos 12:1), me imagino corriendo en un estadio lleno con los gigantes de la fe. Sin embargo, a diferencia de la Olimpiada , no estoy entrando al estadio para finalizar la carrera. Estoy a mitad de la carrera para recibir el ánimo de las personas de fe que me están viendo correr. Únete a mí. Tú y yo podemos entrar juntos al estadio.

Mientras corremos por un tiempo en la pista oval, podemos recibir el brío de la multitud. Nos están inspirando a correr más rápido y con más seguridad, no solo en el estadio, sino también atrás, en la carretera abierta. Y eso servirá para fortalecernos y mantenernos corriendo hasta que el Creador nos diga que hemos terminado.

Cuando tú y yo entramos al estadio y comenzamos nuestro primer circuito de la pista, vemos a un anciano que se pone de pie para saludarnos. Su rostro está desgastado, sus manos son huesudas y cojea un poco al andar. Es más anciano que cualquier otro ser humano que hayamos visto. Mientras nos acercamos a él, nos sorprendemos al descubrir que se las ingenia para caer junto a nosotros. Se vuelve y nos dice: **«Una persona puede marcar la diferencia». Continúa: «Lo sé porque cuando Dios decidió destruir la tierra con agua, hizo un pacto conmigo a fin de que no pereciera la humanidad»** (Génesis 8:21). Nos damos cuenta, por supuesto, que es Noé. La Biblia dice que vivió novecientos cincuenta años. Un logro bastante considerable. Sin embargo, es nada comparado a la manera en que disfrutó su vida. Su justicia salvó a la humanidad de la extinción.

El libro de Génesis explica la condición del mundo durante el tiempo de Noé. Dice: Al ver el Señor que la maldad del ser humano en la tierra era muy grande, y que todos sus pensamientos tendían siempre hacia el mal, se arrepintió de haber hecho al ser humano en la tierra, y le dolió en el corazón. Entonces dijo: **«Voy a borrar de la tierra al ser humano que he creado. Y haré lo mismo con los animales, los reptiles y las aves del cielo. ¡Me arrepiento de haberlos creado!»** Pero Noé contaba con el favor del Señor. (6:5-8, énfasis añadido) Mientras corremos con Noé, nos da palabras de ánimo que nos muestran cinco maneras en que podemos marcar la diferencia. Dice:

Puedes marcar la diferencia por tu familia

Viviendo una vida de integridad y obediencia a Dios siempre tendremos el potencial de influir positivamente en otros. No todas las veces lo vemos mientras peleamos la buena batalla, pero ocurre exactamente igual.

Dios escogió a Noé para construir un arca debido a la manera en que vivía. Por fortuna, su obediencia no solo lo benefició a él. También salvó a su familia. Génesis 7:1 dice: «Entra en el arca con toda tu familia, porque tú eres el único hombre justo que he encontrado en esta generación». Ese familiar tuyo se beneficia más cuando haces lo que es bueno.

Puedes marcar la diferencia por la creación de Dios

Nunca jamás desempeñará alguien el papel tan especial que representó Noé, pero tú no tienes que ser un Noé para distinguirte en tu mundo. Cada uno de nosotros puede lograr que el lugar en que está sea mejor de como lo encontró. Piensa en la manera que puedes mejorar tu pequeño rincón del mundo.

Puedes marcar la diferencia por las generaciones futuras

En cierta ocasión, un joven observaba a un hombre que tenía más de ochenta años que estaba sembrando un huerto de manzanos. El anciano amorosa y cuidadosamente preparó el terreno, plantó los diminutos vástagos y les echó agua. Después de estar mirándolo por un rato, el joven dijo:

«Usted no espera que va a comer manzanas de esos árboles, ¿verdad?»

«No —replicó el anciano—, pero alguien lo hará».

Tus acciones ayudarán a esos que te seguirán. Debido al pacto de Dios con Noé, tenemos la seguridad de que no corremos el riesgo de la destrucción mundial por un diluvio. Los habitantes de la tierra todavía están recibiendo el beneficio que vino de la vida de un hombre justo. Asimismo, tú y yo también podemos beneficiar a las generaciones futuras. Cuando sirves a las personas o influyes en ellas de manera positiva, y las animas a pasar por lo que otras recibieron, creas una cadena de impacto que sobrepasará tu vida.

Puedes marcar la diferencia por Dios

Con demasiada frecuencia fracasamos en darnos cuenta de nuestra importancia para Dios. Las Escrituras dicen: «El Señor recorre con su mirada toda la tierra, y está listo para ayudar a quienes le son fieles» (2 Crónicas 16:9). Dios siempre está buscando a alguien que se ponga en la brecha por él y desea ser colega de las personas que lo aman.

Ese fue el caso de Noé. Dios se desalentó con la gente que creó. Sin embargo, Noé encontró el favor a los ojos de Dios y dio pie a que se salvara la humanidad. Debido a su relación con Dios, Noé cambió el curso de la historia.

Puedes marcar la diferencia a cualquier edad

Algunas personas quieren ponerse restricciones de acuerdo con su talento, inteligencia o experiencia. Otras se preocupan por la edad. Sin embargo, para Dios, una persona puede marcar la diferencia, independientemente de las circunstancias o la situación. La edad no significa nada para Dios. Cuando Jesús alimentó a los cinco mil, un muchacho ofreció panes y pescados (Juan 6:1-13). Y en el caso de Noé, cuando comenzó a llover y entró en el arca, **¡tenía seiscientos años de edad!** Tú nunca eres demasiado viejo, ni demasiado joven, para marcar la diferencia por Dios.

Palabras de ánimo de Noé

Mientras terminamos el circuito de la pista y nos acercamos a la meta de nuestro tiempo juntos, Noé nos da rápidamente unas últimas gemas de sabiduría:

«No teman destacarse en una multitud. Sé lo que significa quedarse solo. Nadie me animó a seguir a Dios, pero me mantuve firme por él, incluso cuando todos los demás en el mundo adoptaron una postura contraria a la mía. Los que marcan la diferencia son diferentes. No permitan que nadie les cause molestias».

«No teman hacer algo por primera vez. Era muy raro construir un barco lejos de cualquier mar o río para que pudiera flotar. De modo que, como nunca antes había llovido, nadie se imaginaba siquiera un diluvio. Sin embargo, estaba más preocupado por obedecer a Dios que de que me tomaran por loco. No permitan que las palabras: «¡Eso nunca se ha hecho!» les impidan hacer lo que les pide Dios».

«Cuando vean un arco iris, recuerden que una sola persona pudo marcar la diferencia. Nunca había visto un arco iris hasta después que terminé lo que Dios me pidió. Colocó el arco iris en el cielo como un pacto para la humanidad de que nunca más destruiría el mundo con agua. La próxima vez que vean un arco iris, piensen en la promesa de Dios para ustedes: ¡Pueden marcar la diferencia!»

Oración de Noé por nosotros:

Querido Señor

Por favor, ayuda a mis compañeros de carrera a que comprendan el poder de una sola persona. Háblales acerca de la tarea única. Llámalos a hacerla y dales la voluntad y el poder de seguir a través de ella a fin de que puedan también marcar la diferencia.

Amén

Y con eso, Noé tomó su lento modo de andar y se despidió de nosotros. Vimos cómo volvía a su lugar en las gradas y luego notamos que una mujer vino a correr con nosotros.

Principios para establecer Prioridades - Parte I

Una persona que tiene corazón de líder, tiene también que aprender ciertos aspectos en el proceso, definir las prioridades es un detalle importante en la vida de un verdadero líder.

Las prioridades nunca permanecen estancadas.

Las prioridades cambian y demandan atención continuamente. H.Ross Perot dijo que todo lo que es excelente o digno de alabanza permanece sólo por un momento en el "filo cortante" y constantemente se debe luchar por eso. Las prioridades bien establecidas siempre estarán al "filo".

Principio: Usted no puede sobreestimar la nula importancia de algo.

Me encanta este principio. Es un poco exagerado pero se necesita hablar de él. William James dijo que el arte de ser sabio es el "arte de saber pasar por alto". Lo insignificante y lo mundano roban mucho de nuestro tiempo. La mayoría vive para las cosas equivocadas.

El Dr. Anthony Campolo nos habla de un estudio sociológico en el que a cincuenta personas de mas de noventa y cinco años les hicieron una pregunta: "Si pudiera vivir su vida otra vez ¿qué cosa haría de diferente manera?" Sin embargo, tres respuestas se repitieron constantemente y predominaron en el estudio.

Las tres respuestas fueron:

- Si tuviera que hacerlo otra vez, reflexionaría más.
- Si tuviera que hacerlo otra vez, me arriesgaría más.
- Si tuviera que hacerlo otra vez, haría cosas que continuaran viviendo después de que yo muriera.

A una joven concertista de violín le preguntaron cuál era el secreto de su éxito. Ella respondió: "Descuido planeando". Luego explicó: "Cuando estaba en la escuela había muchas cosas que demandaban mi tiempo. Cuando iba a mi cuarto después del desayuno, tendía mi cama, barría y hacia cualquier cosa que me llamara la atención.

Después corría a mi práctica de violín. Me di cuenta que no estaba progresando como pensaba que debería. Así cambié el orden de las cosas. Hasta terminaba mi tiempo de práctica, deliberadamente descuidaba todo lo demás. Creo que mi éxito se debe a ese programa de descuido planeado.

Lo bueno es enemigo de lo mejor.

La mayoría de las personas pueden establecer prioridades fácilmente cuando se enfrentan con lo bueno o con lo malo. El problema surge cuando nos enfrentamos con dos cosas buenas. ¿Qué debemos hacer? ¿Qué hacer si ambas cosas llenan todos los requerimientos, tienen retribución, y nos recompensan por nuestro trabajo?

Como romper la atadura entre dos buenas opciones

Pregunte a su supervisor o a sus colaboradores cuál es su preferencia.

¿Alguna de las opciones puede ser manejada por alguien mas? Si es así, deléguela y trabaje en la que solo usted debe hacerlo.

¿Qué opción sería de mayor beneficio para el cliente? A menudo somos como el comerciante que se empeñaba tanto en mantener limpia la tienda que nunca abría la puerta. ¡La verdadera razón para tener una tienda es para que entren los clientes, no para tenerla limpia!

Tome su decisión basándose en el propósito de la organización.

El guardián de un faro que trabajaba en una sección rocosa de la costa, recibía su nuevo suministro de petróleo una vez al mes para mantener su luz encendida. Como no estaba muy lejos de la orilla, tenía frecuentes visitas. Una noche, una mujer de la aldea le rogó que le diera un poco de petróleo para mantener el calor en su hogar.

En otra ocasión, un padre le pidió un poco para su lámpara. Otro necesitaba un poco de petróleo para lubricar una rueda. Como todas las peticiones le parecían legítimas, el guardián del faro trató de agradar a todos y les concedió lo que pedían. Al final del mes notó que le quedaba muy poco petróleo.

Pronto, éste se terminó y el faro se apagó. Esa noche varios barcos chocaron contra las rocas y se perdieron muchas vidas. Cuando las autoridades investigaron, el hombre estaba muy arrepentido. Ante sus excusas y lamentaciones, la respuesta de ellos fue: "Le hemos dado petróleo solamente con un propósito: ¡mantener el faro prendido!"

Usted no puede tenerlo todo.

Cada vez que mi hijo Joel Porter y yo entrábamos a una tienda, le decía: "No puedes tenerlo todo". Como a muchas personas, a él le es muy difícil eliminar cosas de su vida. Para poder lograr algo, el 95% consiste en saber que es lo que se quiere. Hace muchos años leí este poema de William H. Hinson:

> *El que busca una cosa, y solamente una, tiene la esperanza de encontrarla antes de que la vida termine Pero el que busca todas las cosas dondequiera que va obtendrá de todo lo que siembra una cosecha estéril de remordimiento.*

Un grupo de personas se preparaba para ascender a la cumbre de Mont Blanc en los alpes franceses. La noche anterior a la ascensión, un guía francés explicó cuál era el principal prerrequisito para el éxito. Dijo: "Para llegar a la cima, deben portar solamente el equipo necesario para la ascensión. Deben dejar atrás todos los accesorios innecesarios. Ascender es difícil".

Un joven inglés no estuvo de acuerdo y a la mañana siguiente apareció con una manta de colores brillantes bastante pesada, grandes trozos de queso, una botella de vino, un par de cámaras con varios lentes colgando de su cuello y unas barras de chocolate. El guía le dijo: "Nunca llegará con todo eso. Debe llevar lo absolutamente necesario para ascender".

Pero voluntarioso como era, el ingles decidió ascender por su propia cuenta, para demostrar al grupo que podía hacerlo. El grupo siguió su marcha bajo la dirección del guía, cada uno llevando solo lo absolutamente necesario. En camino hacia la cima de Mont Blanc comenzaron a encontrar cosas que habían sido abandonadas.

Primero, encontraron una manta de colores brillantes, luego algunos trozos de

queso, una botella de vino, equipo fotográfico y barras de chocolate. Cuando por fin llegaron a la cima el inglés ya estaba ahí. Solamente había dejado todo lo innecesario a lo largo del camino.

Principios para establecer Prioridades - Parte II

Demasiadas prioridades nos paralizan.

Todos nosotros hemos visto nuestros escritorios llenos de memos y de papales, hemos oído son el teléfono, y hemos visto abrirse la puerta, ¡todo al mismo tiempo! ¿Recuerda el "sudor frío" que se siente? William H. Hinson nos explica por qué los domadores llevan una silla, cuando entran en la jaula de los leones.

Tienen sus látigos, por supuesto, y también sus pistolas. Hinson dice que la silla es el instrumento más importante del entrenador. La sostiene por el respaldo y apunta las patas hacia la cara de la fiera. Los que saben de esto dicen que el animal trata de concentrar su atención en las cuatro patas a la vez. En el intento de concentrarse en a la cuatro, le sobreviene una especia de parálisis y se vuelve dócil, débil e incapaz, porque su atención esta fragmentada.

Un día, Sheril, una de los miembros mas productivos del personal de apoyo de alto nivel, vino a verme. Se veía exhausta. Me di cuenta que estaba sobrecargada de trabajo. Su lista de "cosas que hacer" parecía demasiado larga. Le pedí que hiciera una lista de todos sus proyectos. Juntos establecimos las prioridades. Todavía puedo ver la expresión de alivio en su cara al percatarse de que la carga se aligeraba.

Si usted está sobrecargado de trabajo, haga una lista de las prioridades en una hoja de papel antes de llevar el asunto a su jefe para que el establezca las prioridades.

Al final de cada mes planeo y establezco prioridades para el siguiente mes. Me siento con Bárbara mi asistente, y le pido que escriba esos proyectos en el calendario.

Ella maneja cientos de cosas que tengo que hacer mensualmente. Sin embargo, cuando algo es de Suma importancia /Suma urgencia, le pido que lo ubique por encima de otras cosas que están en el calendario. Los verdaderos líderes han aprendido a decir NO a lo bueno para decir SI a lo mejor.

Cuando las pequeñas prioridades demandan mucho de nosotros, surgen grandes problemas.

Robert J. Mckain dijo: "La razón por la que la mayoría de las metas principales no se alcanzan es porque empleamos nuestro tiempo haciendo primero las cosas secundarias". Hace algunos años un titular de prensa hablaba de trescientas ballenas que murieron repentinamente.

Las ballenas perseguían sardinas y se quedaron varadas en la bahía. Frederick Broan Harris comentó: "Los pequeños peces condujeron a los gigantes marinos a su muerte...

Fueron a una muerte violenta por escoger pequeños fines, por prostituir grandes poderes persiguiendo metas insignificantes. A menudo las pequeñas cosas de la vida nos hacen tropezar. Un ejemplo trágico es el avión jumbo jet de Eastern Arilines que se estrelló en los Everglades de Florida.

Era el ahora famoso vuelo 401 de Nueva York a Miami y llevaba muchos pasajeros en un día feriado. Cuando el avión se acercaba al aeropuerto de Miami para aterrizar, la luz que inicia el descenso del tren de aterrizaje no se prendió. El avión voló en grandes círculos sobre los pantanos de los Everglades mientras la tripulación de cabina examinaba si el tren de aterrizaje realmente no había bajado, o si tal vez la bombilla que emitía las señales estaba dañada.

El ingeniero de vuelo trató de quitar la bombilla, pero esta nos se movía. Los demás miembros de la tripulación quisieron ayudarlo. Ocupados en eso, ninguno notó que el avión perdía altura y volaba directamente hacia el pantano. Docenas de personas murieron en el accidente. Mientras una tripulación de pilotos altamente calificados y cotizados perdía el tiempo con una bombilla de setenta y cinco centavos, el avión con sus pasajeros se fue a pique. Los plazos y las emergencias nos obligan a establecer prioridades.

Encontramos esto en la ley de Parkinson: Si usted tiene que escribir una sola carta, le tomará un día hacerlo. Si usted tiene que escribir varias cartas, las hará todas en un día.

¿Cuál es el tiempo en que somos más eficientes en el trabajo? ¡La semana anterior a las vacaciones! ¿Por qué no podemos vivir y trabajar de la manera como lo hacemos antes de dejar la oficina, tomar decisiones, arreglar el escritorio, devolver las llamadas? En condiciones normales, somos eficientes (hacemos las cosas correctamente).

Cuando nos sentimos presionados por el tiempo o las emergencias, nos volvemos efectivos (hacemos las cosas debidas). ¿La eficiencia es el fundamento para la sobre vivencia, la efectividad es el fundamento para el éxito.

En la noche del 14 de Abril de 1912, el gran trasatlántico Titanic chocó contra un iceberg en el océano Atlántico y se hundió causando la pérdida de muchas vidas. Un de las anécdotas más curiosas que se contaba de este desastre, es la de una mujer que consiguió un asiento en uno de los botes salvavidas. Preguntó si podía regresar a su camarote por algo que había olvidado y le dieron exactamente tres minutos para hacerlo.

Corrió por los pasillos pisoteando dinero y piedras preciosas tiradas por todas partes que los pasajeros en su prisa habían dejado caer. Ya en su camarote, pasó por alto sus propias joyas y en ves de ello tomó tres naranjas. Entonces volvió rápido a su lugar en el bote.

Solo unas horas antes hubiera sido ridículo pensar que ella hubiera aceptado una canasta de naranjas a cambio de siquiera uno de sus más pequeños diamantes, pero las circunstancias habían transformado de repente todos los valores a bordo del barco. La emergencia había clarificado sus prioridades. Muy a menudo aprendemos muy tarde lo que es verdaderamente importante.

Somos como aquella familia harta de ruido y del tráfico de la ciudad y decidió mudarse al campo y tratar de vivir en espacios abiertos más amplios. Con la intención de criar ganado compraron un rancho.

Un mes más tarde, algunos amigos fueron a visitarlos y les preguntaron cuál era el nombre de el rancho. El padre dijo: "Bueno, yo quise llamarlo el Flying-W y mi esposa quiso llamarlo Suzy-Q. Pero uno de nuestros hijos quiso el Bar-J, y el otro prefirió el Lazy-Y, y así que acordamos llamarlo el Rancho Flying-W, Suzy-Q, Bar-J, Lazy-Y".

Sus amigos le preguntaron: "Bueno, ¿Y donde está el ganado?" El hombre respondió: "No tenemos ninguno. ¡Ninguno sobrevivió a la marca del hierro candente".

Es desconocido el autor que dijo: "El niño nace con el puño cerrado; el hombre muere con la mano abierta. La vida tiene la manera de hacernos soltar las cosas que pensamos que son muy importantes".

Gary Redding cuenta esta historia del senador Paul Tsongas de Massachussets. En enero de 1984 anunció que se retiraría del senado de los Estados Unidos y no buscaría la reelección. Tsongas era una estrella política. Era un fuerte favorito a la reelección Estados Unidos.

Pocas semanas antes de su anuncio, a Tsongas le habían diagnosticado una clase de cáncer linfático que no podía ser curado, pero si tratado. Aparentemente, no afectaría sus capacidades físicas o sus expectativas de vida.

La enfermedad no obligó a Tsongas a salir del senado, pero si le obligó a enfrentar la realidad de su propia mortalidad. No podía hacer todo lo que hubiera querido hacer. Por lo tanto, ¿cuáles eran las cosas que verdaderamente quería hacer en el tiempo que le quedaba?

Decidió que lo que más quería en la vida, a lo que no renunciaría si no pudiera tenerlo todo, era estar con su familia y mirar crecer a sus hijos. Prefería hacer eso a dar forma a las leyes de la nación o dejar su nombre escrito en los libros de historia.

Poco después de tomar su decisión, un amigo le escribió una nota felicitándolo por tener sus prioridades bien establecidas. La nota decía, entre otras cosas: "Nadie dijo jamás en su lecho de muerte: "hubiera querido pasar mas tiempo en mis negocios".

Liderazgo con visión para la Bendición

Los líderes ven cómo podría ser la vida. Siempre ven un poco más adelante, un poco más que aquellos que lo rodean. El mundo dice: "Tengo que ver para creer". El líder dice: "Tengo que creer para verlo". Donde hay visión, el pueblo no perecerá.

Estaba en la Universidad en 1968 cuando el senador de los Estados Unidos, Robert Kennedy, fue asesinado. Una famosa frase que él había citado de George Bernard Shaw hizo una impresión muy profunda sobre mí.

Saltó desde las páginas del diario hasta mi corazón. "Algunos hombres ven las cosas como son y dicen: '¿Por qué?' Yo sueño con cosas que nunca fueron y digo, '¿Por qué no?'" Esa declaración describe un liderazgo efectivo.

Mírelo cómo podría ser

Los líderes en todas las áreas de la vida tienen características distintivas. Una de ellas, comunes a todos, es la visión. Proverbios 29:18 dice: "Donde no hay visión, el pueblo perece". Entonces, es correcto concluir que donde hay visión el pueblo no perecerá.

Los líderes ven la vida cómo podría ser. Siempre ven un poco más adelante, un poco más que aquellos que lo rodean. El mundo dice: "Tengo que ver para creer". El líder dice:"Tengo que creer para verlo". Las multitudes sacuden sus cabezas en desesperación y murmuran: "Es la hora más oscura de la humanidad". El líder todavía en medio de la oscuridad dice: "La hora más oscura siempre es la anterior al amanecer".

El perdedor ve el trabajo que necesita ser hecho y se excusa cuando dice: "Mi pequeño aporte no hará diferencia, la tarea es demasiado grande". El ganador mira el mismo trabajo que hay que hacer y dice: "He aquí una gran oportunidad, haré mi parte para lograr el éxito".

Los seguidores ven el arduo trabajo que deben resistir para llegar a subir a la montaña del éxito. Los líderes ven el éxito de subir la montaña del arduo trabajo. Muchas personas ven el problema en cada situación. Por lo tanto, concentran su pensamiento sobre los problemas y la posibilidad del fracaso. Los líderes ven el potencial en cada situación. Por lo tanto, concentran su pensamiento sobre el potencial y la posibilidad del éxito.

Es posible que dos personas miren el mismo objeto y vean cosas diferentes. Mientras que nuestra vista física es muy importante, nuestra vista mental lo es igualmente. ¿Por qué será que agendamos revisaciones periódicas de nuestra visión física y no de nuestra visión mental? La última vez que visité a mi oculista me revisó y dijo que tenía un poco de hipermetropía (visión a distancia); yo le respondí: "¡Alabado sea el Señor!" Si iba a tener problemas de visión que fueran por visión a distancia y no por visión corta.

¿Cómo es su visión mental? Hágase el siguiente análisis para averiguar cómo usted ve las cosas.

1. Cuando escucho una nueva idea por primera vez, ¿veo el potencial en ese nuevo pensamiento?

(a) La mayoría de las veces. (b) Algunas veces. (c) Pocas veces.

2. ¿ Comparto nuevos pensamientos con otros la mayor parte del tiempo, o por lo general los demás son los que lo hacen?

(a) Comparto ideas nuevas la mayoría de las veces. (b) Comparto y recibo por igual. (c) Los demás habitualmente comparten ideas conmigo.

3. ¿Cómo pienso cuando estoy en un grupo y se produce un nuevo problema que requiere decisión?

(a) Me uno a los demás. (b) Me alegro de que no tengo que tomar decisiones. (c) Soy responsable al alentar a los otros a tomar decisiones responsables.

4. En general, ¿cómo veo la vida?

(a) Difícil. (b) Desafiante. (c) Buena y mala, depende de la situación.

5. ¿Cómo reacciono ante las responsabilidades?

(a) Las acepto. (b) Las dejo pasar. (c) Las rechazo.

Si usted es líder y tiene visión mental a la distancia, sus respuestas fueron probablemente (1) a; (2) b; (3) a; (4) c; (5) b. Si usted es de visión mental corta, sus respuestas probablemente fueron (1) c; (2) c; (3) b; (4) a; (5) c.

Dígalo como podría ser

Cuando las personas buscan ser honestas y desean una comunicación significativa y efectiva, con frecuencia dicen: "Dígalo como es". Recientes escándalos de deshonestidad, corrupción y encubrimiento en las posiciones de liderazgo han forzado al público a pedir a los gritos: "¡Dígalo como es!" Los predicadores suben al púlpito los domingos y con entusiasmo santo comienzan a "decirlo como es". Aún en los Estados Unidos el defensor de los consumidores, Ralph Nader, dice que él "lo dice como es".

En medio de un mundo que grita: "¡Dígalo como es!", déjenme compartir con ustedes un pensamiento de motivación. La próxima vez que desee ayudar a alguien que está en dificultad, pare y piense: ¿Por qué no cambiar su óptica? En lugar de "decirlo cómo es" ¿por qué no "decirlo como podría ser"? Antes de que comience a cuestionar mis motivos, déjeme decirle que no le estoy pidiendo que sea deshonesto. No dije: "Dígalo cómo nunca podría ser". Dije, "¡Dígalo cómo podría ser!"

¿Cuántas cosas buenas pueden suceder cuando usted "lo dice cómo podría ser"?

1. Saca a las personas plagadas de problemas fuera de su presente circunstancia

¿Quién no necesita que le levanten el ánimo en este mundo de desánimo? ¿Quién no necesita un empujón en este mundo de contratiempos? ¿Quién no necesita un golpecito en la espalda en un mundo que nos golpea en el asiento de nuestros pantalones?

Una de las responsabilidades primeras de un líder es alentar a otros. La mayoría de mi trato con las personas sucede en mi oficina en sesiones de consejería. La razón es obvia: deseo sacarlos fuera de su medio ambiente, lejos de sus problemas, a una atmósfera que sea placentera, relajante y que conduzca a una comunicación efectiva.

2. Ayude a la persona a ver las cosas más claramente

No existe mejor manera de cambiar un problema que ayudar a alguien a ver la solución. Muchas veces las personas con problemas se transforman en esclavos de su situación porque no pueden ver otra cosa que problemas. El dicho: "No puedes ver el bosque por causa del árbol" se aplica aquí. Ayude a otros a ver el potencial en todas sus situaciones y circunstancias.

Muchas veces los individuos se sientan en mi oficina y comienzan la sesión de consejería con estas palabras: "Estoy seguro que nunca tuvo que tratar con un problema como el mío". Están deprimidos. Tal vez, nunca se dan la libertad de la indulgencia de sentir un poco de autocompasión. Piensan que su problema es único. Sáquelos de su calabozo de depresión y permítales que vean el sol. Nada hará salir más rápido y efectivamente de una situación mala hacia una perspectiva adecuada que enfocar la atención sobre los elementos positivos del problema.

3. Déle un sueño a la persona

Todos necesitamos un sueño. Muchas personas buenas con gran potencial no van a ningún lado porque no tienen ningún sueño. Mac Davis dice: "No queda más nada que hacer que colgar a un hombre que ya no tiene sueños". Estoy convencido de que algunos ancianos se deprimen y mueren mucho antes de lo necesario porque dejan de mirar al futuro con esperanza y expectativa, y comienzan a mirar atrás al pasado con futilidad y frustración. Un buen sueño es como la crema: está en la parte de arriba.

4. Ayude al individuo a alcanzar su potencial

Cada persona tiene un potencial escondido. Nadie ha llegado a ser jamás todo lo que podía ser. Nadie hará avances importantes hacia el desarrollo y cumplimiento de su potencial hasta que pueda ver sus posibilidades. Ni usted ni yo, ni ninguna otra persona será jamás lo que Dios tuvo la intención que fuéramos hasta que enfoquemos en lo que podemos llegar a ser.

5. Dé confianza a la persona

Uno de los primeros pasos para resolver problemas es establecer la confianza. Cuanto más confianza puede instalar en otra persona, mayor será la posibilidad de que pueda vencer barreras. Cuando las personas tienen el mismo espíritu que expresó el apóstol Pablo "Todo lo puedo en Cristo que me fortalece" (Filipenses 4:13) irán siempre en todas las áreas de su vida hacia arriba.

6. Cambie la atmósfera en la cual vive la persona

Se levanta la baja moral. Se destaca la calidad. Las posibilidades son señaladas. Sonrisas en abundancia. El entusiasmo está en el aire. Se piensa en positivo. Las ideas son creativas. Los problemas son escalones. Se establecen metas. Se produce el progreso. ¿Por qué? Porque ¡le han dicho cómo podría ser!

La Oportunidad con Frecuencia llama dos veces

Un planteo diferente sobre el tema de las oportunidades que hemos dejado pasar.

"Tal como la marea viene y va, así lo hacen las oportunidades."

En las épocas anteriores a los grandes puertos, un barco algunas veces tenía que esperar la marea hasta que pudiera llegar al muelle. El término en latín era ob porter, que significa un barco que espera cerca de un puerto el momento cuando a su turno la marea lo lleve a destino.

La palabra inglesa "oportunidad" deriva de este significado original. El capitán y toda la tripulación estaban listos y esperaban por ese momento, porque sabían que si lo perdían tendrían que esperar otra marea para entrar a puerto.

Shakespeare usó el trasfondo del significado exacto de la palabra "oportunidad" y lo transformó en uno de sus más famosos pasajes:

“Hay una marea en los asuntos de los hombres, la cual, tomada en su fluir, lleva a la fortuna; omitida, todo el viaje de su vida está atado a dificultades y miserias. En tan abundante mar estamos ahora a flote; y debemos tomar la corriente cuando sirve, o perder nuestras venturas.”

Sin dudas, debemos movernos rápidamente cuando la marea está alta para entrar al puerto. La demora nos impedirá lograr nuestro objetivo. Sin embargo, no estoy totalmente convencido de que todo está perdido si permitimos que una oportunidad pase de largo sin atraparla. Las oportunidades, como las mareas, con frecuencia vendrán nuevamente para darnos una segunda oportunidad para alcanzar nuestra meta. La oportunidad puede ser nuestra la segunda vez.

1. La oportunidad viene más de una vez, si somos pacientes

Tal como la marea viene y va, así lo hacen las oportunidades. Con frecuencia después de perder una oportunidad, he intentado el principio de la paciencia. Trate de crear la misma atmósfera que estaba presente cuando la oportunidad llamó la primera vez. Prepárese mentalmente durante este tiempo de espera así la oportunidad no lo pasará nuevamente.

2. Las oportunidades vienen más de una vez, si las esperamos

Estoy convencido de que las oportunidades siempre rodean a las personas.

El problema no es la falta de oportunidades, sino la falta de habilidad de ver estas preciosas oportunidades y así perderlas. Las oportunidades para el éxito en este mundo son tan grandes como es nuestra imaginación para soñarlas, pero no podemos verlas cuando estamos deprimidos con nosotros mismos y con el mundo.

Cuando yo era un jovencito, me deleitaba ir al parque de la ciudad antes de Pascuas para unirme a otros chicos en la cacería anual de huevos. El primer año que fui aprendí una lección valiosa. Antes de que comenzara la cacería había ubicado un huevo debajo de un arbusto. Puse mi vista en ese huevo y rápidamente corrí hacia él cuando se inició la carrera. Otro muchacho lo vio también y me ganó. Me quedé desalentado pues pensaba que había pasado mi oportunidad.

Mientras estaba allí quieto mirando el suelo, otros chicos se escurrían por todos lados y encontraban otros huevos. Yo había permitido que una oportunidad perdida me impidiera buscar otros huevos. En lugar de tener una canasta llena de huevos, volví a casa con las manos vacías.

¿Por qué? Fracasé en darme cuenta de que había muchos más huevos en el parque que esperaban ser encontrados por quien pudiera verlos.

¿Qué son los inventores? Gente que ve la oportunidad en las cosas que otros no ven, personas cuyos sentidos están vivos a las posibilidades creativas. Los inventores fracasan muchas veces; sin embargo, se dan cuenta que cuanto más trabajan, cuanto más estudian y cuanto más de cerca miran, mayores son las posibilidades de tener éxito.

3. La oportunidad viene más de una vez, si constantemente golpeamos a su puerta

La oportunidad no es una mera posibilidad o un acontecimiento fortuito. Con frecuencia usted deberá producir sus oportunidades. En un estudio que se hizo sobre cuatrocientos eminentes hombres y mujeres del siglo pasado, los investigadores concluyeron que tres cuartas partes de estas celebridades habían tenido una discapacidad en su juventud por tragedias, incapacidad o grandes frustraciones, y habían superado estos problemas para alcanzar las posiciones de renombre y hacer sus contribuciones para otros. No tenga autocompasión si está limitado en sus habilidades y talentos. El mundo está lleno de oportunidades detrás de las puertas cerradas, así que, comience a golpearlas.

4. Las oportunidades vienen más de una vez, si estamos deseosos de intentar otras avenidas para alcanzar nuestra meta

Tal vez, perdió la primer marea. ¿Hay otra? Quizás debería intentar un puerto distinto. ¿No hay más que una forma de subir a la montaña del éxito? No se desanime o sienta que sus oportunidades de ser feliz se han ido para siempre. Siéntese, analice, planifique y luego muévase hacia su meta, vaya por otro camino.

El básquetbol fue muy importante para mí mientras crecía. Durante el verano los jugadores fueron a un campamento por un par de semanas para desarrollar sus habilidades y aprender otras nuevas. No pude ir al campamento por causa de otros compromisos. Sentí que había perdido la oportunidad y que eso iba a influir sobre mis chances de ser primero. En lugar de llorar sobre la oportunidad perdida, desarrollé otro plan. Entrené dos veces al día durante el verano para cubrir mi ausencia en el campamento. ¡Mi estrategia resultó!

¿Cuál es su estrategia cuando la oportunidad se ha ido? Recuerde: habrá otra chance si es paciente, busque, golpee y desee transitar por otro camino a fin de alcanzar la misma meta.

Las oportunidades de éxito en este mundo son tan grandes como es nuestra imaginación para soñarlas, pero no podemos verlas cuando estamos deprimidos con nosotros mismos y con el mundo.

Los inventores fracasan muchas veces; sin embargo, se dan cuenta que cuanto más trabajan, cuanto más estudian y cuanto más de cerca miran, mayores son las posibilidades de tener éxito.

Cómo Ganarse a la Gente

¿Qué se requiere para ganar en las relaciones personales? ¿Es necesario nacer con una personalidad arrolladora o un gran sentido de intuición para tener éxito en las relaciones? Cuando se trata de destrezas relacionales, hay quien las tiene y hay quien no. Entonces, ¿sencillamente tenemos que aceptar las destrezas que Dios nos dio, sean cuales sean? ¿Puede alguien que sea bueno para construir relaciones volverse todavía mejor?

La mayoría de nosotros puede darse cuenta de inmediato que está en presencia de una persona con “don de gente”. Los individuos que tienen una capacidad excelente para relacionarse con otros se conectan fácilmente con nosotros, nos hacen sentir bien y nos elevan a un nivel más alto. Nuestra interacción con ellos crea una experiencia positiva que nos motiva a querer pasar tiempo con ellos.

Algunas personas son tan hábiles para trabajar con la gente que deberían estar en una especie de Salón de la Fama de las relaciones personales. Me refiero a individuos como Dale Carnegie, John Wooden, Ronald Reagan y Norman Vincent Peale. Asimismo, hay personas cuyas habilidades relacionales les harían candidatos al Salón de la Infamia Social : Leona Helmsley, Henry Ford (padre), Frank Lorenzo y Dennis Rodman. Sin embargo, no es necesario leer el periódico ni estudiar historia para encontrar esos ejemplos extremos. Uno tiene que lidiar con gente así todos los días: en la calle, en la iglesia, (quizás en el hogar), y sin lugar a dudas, en el trabajo. Considere las siguientes afirmaciones hechas por diferentes personas en solicitudes de trabajo que revelan sus deficiencias en el trato personal:

- Al director le conviene que yo no tenga que trabajar con gente.
- La compañía me convirtió en chivo expiatorio, al igual que mis empleadores anteriores.
- Nota: No interpreten mis catorce empleos anteriores como una señal de inconstancia. Nunca he renunciado a un puesto.
- Referencias: Ninguna. He dejado un reguero de despojos a mi paso.

Tal vez piense que alguno de esos candidatos ahora se desempeña ¡en su lugar de trabajo!

ALGUNOS CONOCEN EL SECRETO

¿Qué precio le daría a las buenas destrezas para tratar con las personas? Pregunte a los ejecutivos exitosos de las compañías más grandes cuál es la característica personal más necesaria para alcanzar el éxito en los puestos de liderazgo, y le dirán que es la habilidad de trabajar bien con la gente. Entreviste a empresarios para descubrir qué separa los éxitos de los fracasos, y le dirán que es la habilidad para relacionarse con otros. Hable con los mejores vendedores y le dirán que el conocimiento de la gente es mucho más importante que el conocimiento del producto. Siéntese a hablar con profesores y artífices, forjadores y dueños de negocios, pastores y padres, y le dirán que las destrezas relacionales hacen la diferencia entre aquellos que se superan y los que no. El «don de gente» es inestimable porque no importa qué quiera hacer usted, si puede ganarse a la gente, ¡puede ganar en todo!

Mucha gente cae en la trampa de dar por sentadas las relaciones. Eso no es bueno porque nuestra habilidad para establecer y mantener relaciones sanas es el factor más importante de nuestro desarrollo en cada área de la vida. Nuestras habilidades de interacción determinan nuestro posible éxito. Robert W. Woodruff, el hombre cuyo liderazgo transformó la compañía Coca-Cola de un productor de bebidas pequeño de alcance regional a una organización global y una potencia en el mundo de las finanzas, entendió el factor gente en la fórmula del éxito. En su libro Top Performance [Desempeño al máximo], el experto en relaciones Zig Ziglar cita al antiguo director ejecutivo de Coca-Cola. Zig dice que Woodruff solía repartir un folleto que decía:

Toda la vida es prácticamente un trabajo de ventas. Que triunfemos o fracasemos depende en gran medida de qué tan bien motivamos a los seres humanos con quienes lidiamos a que nos compren y qué tenemos para ofrecer.

El éxito o el fracaso en este trabajo es esencialmente un asunto de relaciones humanas. Es algo que depende de la clase de reacción que generamos en nuestros parientes, clientes, empleados, empleadores, compañeros de trabajo y asociados. Si esta reacción es favorable tenemos gran probabilidad de éxito. Si la reacción es desfavorable estamos perdidos. El pecado mortal en nuestra relación con las personas es que no las valoramos. No hacemos el esfuerzo activo y continuo de hacer y decir aquellas cosas que les harán vernos con Buenos ojos, creernos y crear en ellos el deseo de trabajar con nosotros para la realización de nuestros deseos y propósitos. Vez tras vez, vemos a individuos y organizaciones que se desempeñan a una mera fracción de su potencial de éxito, o que fracasan por completo por la simple razón de haber descuidado el elemento humano en la vida y los negocios. Dan por sentadas a las personas y sus acciones. Sin embargo, son estas personas y sus respuestas las que determinan su éxito o fracaso.

TODO EMPIEZA CON LA GENTE

Todos los éxitos de la vida son el resultado de iniciar relaciones con la gente correcta y luego fortalecer esas relaciones con buenas destrezas relacionales. De igual modo, los fracasos en la vida casi siempre pueden atribuirse a fallas en las relaciones personales. A veces la conexión es obvia. Enredarse con un cónyuge abusivo, un socio corrupto o un familiar vicioso tarde o temprano ocasionará grandes daños. Otras veces el problema es menos dramático, como mantenerse a distancia de un compañero de trabajo con el que uno tiene que interactuar a diario, no poder establecer una relación positiva con un cliente importante, o perder oportunidades únicas para alentar a un niño inseguro. Lo cierto es que todos pueden vincular sus éxitos y fracasos a las relaciones que han desarrollado en su vida.

Al pensar en mis fracasos personales, puedo vincularlos casi todos a individuos específicos en mi vida. En cierta ocasión elegí a la persona equivocada para recibir consejos financieros y me embarqué en un negocio petrolero con él. Perdí diez mil dólares que mi esposa Margaret y yo habíamos tardado mucho tiempo en ahorrar. En otra occasion empecé un negocio y le pedí a un amigo que se encargara de manejarlo porque pensé que podría hacerlo. Mi juicio también me falló y después de un par de años el negocio tenía más de ciento cincuenta mil dólares en pérdidas. No quiero hacerme la víctima ni culpar a otros de mis fracasos, solo quiero mostrar que mi interacción con otras personas es una parte definitiva del proceso. De manera similar, no puedo acreditarme mis éxitos pues ninguno de ellos fue fruto de un esfuerzo solitario. Mi interacción con otros fue lo que me ayudó a tener éxito. Por cada logro, puedo mirar atrás y ver una relación que lo hizo posible. Sin la ayuda de personas como Elmer Towns, Peter Wagner y Jack Hayford, mi carrera nunca habría llegado tan lejos.

Sin la ayuda de una gran cantidad de personas en Caribe Betania y en mi compañía, el grupo InJoy, mi libro Las 21 leyes irrefutables del liderazgo nunca se hubiese convertido en un éxito con más de un millón de ejemplares vendidos. La mayoría de mis bendiciones económicas pueden acreditarse a la ayuda y el consejo de mi hermano, Larry Maxwell, y mi amigo Tom Phillippe. Por importantes que sean las relaciones en la esfera profesional, son todavía más críticas en lo personal. Mi vida espiritual se debe en gran parte a mi relación con mi padre, Melvin Maxwell. La razón por la que me siento realizado todos los días puede atribuirse a mi esposa, Margaret. Ella me ayuda a disfrutar a plenitud de nuestros éxitos. Debo incluso dar el crédito por la vida misma a mis relaciones con otros. Si no hubiese conocido al cardiólogo John Bright Cage, no estaría escribiendo ahora mismo, pues el ataque cardíaco que sufrí en diciembre de 1998 seguramente me habría quitado la vida.

MÁS QUE UN ACCESORIO

¿Ha tenido que lidiar alguna vez con una persona difícil? Tal vez pensó, no puedo negar que tiene talento, pero me resulta muy difícil trabajar con ella, o es un joven brillante, pero parece que no se lleva bien con nadie. Son personas que nunca alcanzan a desarrollar su máximo potencial porque solo son capaces de lograr una fracción de lo que podrían hacer si supieran cómo ganarse a la gente. No entienden que las buenas relaciones son más que la cubierta del pastel en la vida. Son el pastel mismo, la sustancia que necesitamos para llevar una vida exitosa y satisfactoria.

Ahora bien, ¿qué deben hacer las personas que no poseen grandes destrezas relacionales? Debo admitirlo, para mí es muy natural establecer y desarrollar relaciones pues siempre he sido muy sociable. Sin embargo, también me he esforzado en mejorar mis habilidades innatas. En medio siglo he aprendido mucho sobre los demás y sobre mí mismo, y he condensado esas ideas en veinticinco «Principios de Interacción» que cualquier persona puede aprender. Hasta el individuo más introvertido puede aprenderlos y volverse una persona más sociable, en tanto que alguien a quien le guste socializar podrá convertirse en experto en edificación y mantenimiento de relaciones.

Digo esto porque son Principios de Interacción que funcionan en todos los casos. Se aplican sin importar que uno sea joven o anciano, sanguíneo o melancólico, hombre o mujer, empleado o jubilado. Los he practicado durante décadas y los he visto funcionar en docenas de países a los que he viajado en seis continentes. Como resultado de aplicar estos principios, he optimizado mis probabilidades de éxito con los demás, y he desarrollado relaciones positivas y saludables que me han traído éxito profesional y satisfacción personal. A medida que usted lea y aprenda estos Principios de Interacción, verá que algunos de ellos son puro sentido común. Otros quizá le sorprendan. Tal vez cuestione algunos porque le parezcan demasiado optimistas, pero puedo decirle por experiencia que realmente funcionan. Un solo Principio de Interacción no le convertirá en un experto en socialización, pero si pone en práctica todos estos principios mejorará su vida, ¡y puede estar seguro de que nunca será nominado al Salón de la Infamia Social !

Esto no significa que usted tendrá una relación exitosa con todas las personas que se crucen en su camino ya que no puede controlar la reacción de otra persona hacia usted. Todo lo que puede hacer es convertirse en la clase de persona que otros quieran conocer y con la cual puedan construir una relación significativa.

En la vida, las habilidades que usted emplee y las personas con quienes elija relacionarse, determinarán su éxito o su fracaso. He dividido los Principios de Interacción en este libro conforme a cinco factores críticos que debemos tener en cuenta si queremos ganarnos a la gente.

- Disposición: ¿Estamos preparados para las relaciones?
- Conexión: ¿Estamos dispuestos a enfocarnos en los demás?
- Confianza: ¿Podemos desarrollar la confianza mutua?
- Inversión: ¿Estamos dispuestos a invertir en otros?
- Sinergia: ¿Podemos crear relaciones en las que todos salgamos ganando?

Aprenda y practique los Principios de Interacción, y podrá dar respuesta afirmativa a todas estas preguntas. De este modo alcanzará el éxito en las relaciones personales porque será capaz de desarrollar relaciones sanas, eficaces y satisfactorias. Usted tiene la oportunidad de convertirse en la clase de persona que también hace exitosos a los demás. ¿Qué podría ser mejor que eso?

Extracto del libro "Como ganarse a la gente" por John C. Maxwell y publicado por Caribe-Betania Editores.

El Mapa para Alcanzar el Éxito

"El viaje es más divertido si sabe hacia dónde va"

Hace varios años, mientras hojeaba la revista Success, encontré un estudio que hizo Gallup -organización dedicada a hacer investigaciones- acerca de lo que la gente piensa que es el éxito. Esto me llamó la atención pues siempre me he interesado por ayudar a que otros alcancen el éxito, y quería saber lo que Gallup había recogido en su encuesta. Las respuestas se dividían en doce categorías, pero la respuesta número uno era «buena salud». El cincuenta y ocho por ciento de las personas identificaban esto con el éxito, por sobre cualquier otra cosa. No sé qué piensa usted, pero yo valoro la buena salud, y he tenido la bendición de gozarla. Pero si tuviera solo buena salud y nada más, no sé si diría que he tenido éxito.

He descubierto que frecuentemente a la gente se le hace difícil definir el éxito. Pero si no sabe lo que es el éxito, ¿cómo va a alcanzarlo? Por eso quiero ayudarle a identificar una definición de éxito que le ayude: el éxito es un viaje.

Permítame comenzar a ilustrarlo contándole una historia. Hace algunos meses, estaba frente a los setenta y cuatro empleados de INJOY -la organización que fundé en 1985 para enseñar liderazgo y desarrollo personal- y me preparaba para darles algunas noticias que sabía iban a ser estimulantes para algunos y desalentadoras para otros. Les iba a decir que dentro de un año mudaríamos la empresa desde San Diego, California a Atlanta, Georgia.

Dick Peterson -el presidente de INJOY- y yo habíamos estado conversando por cerca de seis meses sobre la posibilidad de mudar la empresa. Había comenzado como una conversación causal del tipo «Y qué si …», pero después empezamos a darle un pensamiento más serio. Pesamos las ventajas y pedimos a nuestro director de finanzas que hiciera algunos cálculos. Conversamos sobre las oportunidades que nos traería. Y finalmente concluimos que la mudanza a Atlanta hacía sentido en términos profesionales, logísticos y económicos. Sabíamos que si queríamos alcanzar un nuevo nivel de crecimiento y desarrollo, no solo como empresa, sino como individuos, necesitábamos hacer el cambio.

Esa fue una decisión muy difícil en muchos aspectos. Nunca esperé salir de San Diego. Desde el día que nos mudamos aquí desde Indiana, mi esposa Margaret y yo sentimos que estábamos en casa. Es el único hogar que nuestros hijos, Elizabeth y Joel Porter, han conocido. Pero a pesar de lo mucho que nos gustaba vivir en San Diego, estábamos dispuestos a hacer el sacrificio de mudarnos para alcanzar un mayor éxito.

Nuestra preocupación más grande era la gente del equipo de INJOY. No sabíamos cómo reaccionarían. San Diego es una de las ciudades más hermosas del país, y el clima es perfecto. Muchos de nuestros empleados eran oriundos de San Diego, y tenían muchas razones para quedarse en su ciudad.

Mientras me preparaba para hablar a los empleados, había una energía ruidosa en la sala. No nos habíamos reunido como grupo en casi un año, y podía ver el entusiasmo y la expectación en muchos rostros.

«Compañeros, quiero que me presten atención», comencé. «Tengo una importantísima noticia que darles. En un año, a partir de este momento, estaremos mudando a INJOY para Atlanta». Pude observar toda una gama de reacciones. Algunos parecían escandalizados. Otros, se veían como si les hubiesen dado un golpe en el estómago. Jayne Hansen, una de nuestras mejores representantes de servicio al cliente, tenía los ojos muy abiertos, el mentón caído y tosió cada ocho

a diez segundos durante el primer minuto que hablé. Nuestros gerentes dieron muestras de alivio: habían guardado el secreto durante semanas.

Durante cincuenta y cinco minutos, Dick Peterson y yo explicamos todas nuestras razones para la mudanza, dimos estadísticas e informaciones sobre Atlanta, les mostramos un video de la Cámara de Comercio de Atlanta. Les dijimos que todo el que quisiera ir a Atlanta tendría trabajo en cuanto llegara. Luego presentamos a dos personas que habíamos traído de la mejor agencia de bienes raíces de esa ciudad para contestar preguntas.

DISPOSICIÓN DE EMPRENDER EL VIAJE

No estábamos seguros de la reacción que tendría nuestro personal. Estábamos proponiendo una mudanza que cambiaría radicalmente sus vidas. ¡Qué sorpresa cuando más del 90% del grupo dijo que se mudaría o por lo menos consideraría la mudanza a Atlanta! Estaban dispuestos a emprender el viaje.

Esto me puso a pensar. ¿Por qué tantos de ellos estaban dispuestos a ser desarraigados, dejando todo lo que les era familiar, incluyendo a familiares y amigos, para mudarse al otro extremo del país? Llegué a la conclusión que estaban dispuestos a ir por cuatro razones:

1. *Les dimos un cuadro del lugar al que iban*
   Mientras Dick, los dos agentes de bienes raíces y yo hablamos a nuestra gente, les dimos un cuadro de nuestro futuro en Atlanta: el ambiente positivo de trabajo, el mayor número de vidas que podríamos alcanzar, la mejor calidad de vida y la oportunidad que como empresa tendríamos para ascender a un nuevo nivel. Podían verlo todo, los beneficios personales y los de la empresa.
2. *Respondimos sus preguntas*
   La perspectiva de emprender un viaje puede crear inseguridad y provocar numerosas preguntas. Nuestra gente quería saber dónde localizaríamos las oficinas, cómo eran las escuelas de Atlanta, cómo era el mercado de bienes raíces, las atracciones culturales y de diversión disponibles en la ciudad, la estructura estatal de impuestos, y así sucesivamente. En esa primera reunión, pudimos responder casi todas sus preguntas.
3. *Habían experimentado el éxito personal en sus vidas*
   Como equipo, INJOY tenía éxito, y lo mismo ocurría con las personas. Eran responsables del éxito de la empresa y al mismo tiempo disfrutaban de los frutos de ese éxito. Tenían el sentido de propósito. Estaban creciendo personalmente. Y estaban ayudando a otros.
4. *Ya no eran los de antes y querían seguir teniendoimportancia*
   Un par de semanas antes del anuncio de la mudanza, oí a Patty Knoll, una de nuestras empleadas, decir: «Me gusta trabajar en INJOY, y ayudar a tantas personas a través de lo que hacemos. No puedo imaginarme trabajando en otro lugar». Cuando una persona ha probado el éxito y se da cuenta que sus esfuerzos son importantes, es algo que jamás olvida y que nunca quiere dejar. El hacer la diferencia en la vida de otros, cambia su perspectiva de la vida y sus prioridades.

Quizás se esté diciendo: «¡Fantástico! Qué bueno que su gente quiera mudarse a Georgia. Pero, ¿qué tiene que ver eso conmigo? ¡Yo no voy en ese viaje a Atlanta! ¿Y qué de la definición de éxito?»

Es cierto que usted no se va a mudar para Atlanta, pero se está preparando para irse en un viaje -el viaje del éxito- y ese viaje tiene el potencial de llevarlo muy lejos, quizás más lejos que lo que usted ha soñado. Para emprenderlo, usted necesitará las mismas cosas que necesitó el personal de INJOY: un cuadro del lugar al que va, respuestas a sus preguntas sobre el éxito, conocimiento de lo que es el éxito, y la capacidad de cambiar y seguir creciendo.

El éxito es para todos

Mi deseo es proveerle estas herramientas en este libro. Quiero ayudarle a descubrir su cuadro personal del éxito, enseñarle lo que significa estar en el viaje hacia el éxito, responder muchas de sus preguntas, y equiparlo con lo que necesitará para cambiar y seguir creciendo. En el proceso, usted descubrirá que el éxito es para todos: el ama de casa y el hombre de negocios; el estudiante y el que está próximo al retiro; el atleta y el pastor de una iglesia local; el obrero y el empresario.

El cuadro tradicional del éxito

El problema para la mayoría de las personas que quieren ser exitosas no es que no puedan alcanzar el éxito. El principal obstáculo es que lo entienden mal. Maltbie D. Babcock dijo: «Uno de los errores más comunes, y el más costoso, es pensar que el éxito se debe a algún genio, a algo mágico o alguna otra cosa que no poseemos».

¿Qué es el éxito? ¿Cómo es? La mayoría tiene un cuadro vago de lo que significa ser una persona de éxito y se parece a algo como esto:

> **La riqueza de Bill Gates,**
>
> **el físico de Arnold Schwarzenegger, (o de Cindy Crawford),**
>
> **la inteligencia de Albert Einstein,**
>
> **la habilidad deportiva de Michael Jordan,**
>
> **las proezas comerciales de Donald Trump,**
>
> **la gracia y presencia social de Jackie Kennedy,**
>
> **la imaginación de Walt Disney y**
>
> **el corazón de la madre Teresa.**

Eso suena absurdo, pero está más cerca de la verdad de lo que nos gustaría admitir. Muchos de nosotros visualizamos el éxito con parecerse a otra persona. Pero es obvio que usted y yo no podemos ser algo distinto de lo que somos, y especialmente no podemos ser ocho personas. Más importante que esto: no debe desear tal cosa. Si trata de ser como una de esas personas, usted no tendría éxito. Sería una mala imitación de ellos, y eliminaría la posibilidad de ser la persona que usted debe ser.

Cuadro erróneo del éxito

Aun si evita la trampa de pensar que el éxito consiste en ser como otra persona, todavía podría tener un concepto erróneo de lo que es. Francamente, la mayoría de las personas lo mal interpreta. Lo identifican -por error- con algún logro, con alcanzar una meta o cumplir un objetivo. A continuación los conceptos erróneos más comunes acerca del éxito:

Riqueza

Posiblemente, el malentendido más común sobre el éxito es pensar que es lo mismo que tener dinero. Muchas personas creen que si acumulan riquezas, serán exitosos. Pero la riqueza no produce satisfacción ni éxito.

Al empresario John D. Rockefeller, un hombre tan rico que regaló más de 350 millones de dólares durante su vida, se le preguntó una vez cuánto dinero necesitaría para quedar satisfecho. Su respuesta: «Solo un poco más». El rey Salomón, del antiguo Israel, de quien no solo se dice fue el hombre más sabio sino también el hombre más rico que haya existido, afirma: «Quien ama el dinero, de dinero no se sacia.Quien ama las riquezas nunca tiene suficiente».

En el mejor de los casos, la riqueza y lo que esta trae, son cosas fugaces. Por ejemplo, en 1923, un pequeño grupo de los hombres más ricos del mundo se reunieron en el Hotel Edgewater Beach de Chicago, Illinois. Eran la elite de la riqueza y del poder. En aquel tiempo, ellos controlaban más dinero que la cantidad total existente en el Tesoro de los Estados Unidos. Esta es una lista de los que estuvieron allí y lo que a la larga les ocurrió:

- *Schwab, presidente de la industria independiente de acero más importante: murió en la bancarrota.*
- *Arthur Cutten, el más grande de los especuladores de trigo: murió insolvente en el extranjero.*
- *Richard Witney, presidente de la Bolsa de Valores de Nueva York: murió poco después de ser puesto en libertad de la prisión de Sing Sing.*
- *Albert Fall, miembro del gabinete de un presidente de los Estados Unidos: se le indultó de la prisión para que muriera en su hogar.*
- *Jess Livermore, el «oso» más grande de Wall Street: se suicidó.*
- *Leon Fraser, presidente del Bank of International Settlements: se suicidó.*
- *Ivar Kreuger, jefe del monopolio más grande del mundo: se suicidó.*

Hasta el millonario griego, Aristóteles Onassis, que conservó su riqueza y murió a edad avanzada, reconoció que el dinero no es equivalente al éxito. El sostuvo que «después que llegas a cierto punto, el dinero pierde importancia. Lo que importa es el éxito».

Un sentimiento especial

Otro concepto equivocado es que una persona ha alcanzado el éxito cuando se siente exitosa o feliz. Pero tratar de sentir el éxito es probablemente más difícil que tratar de hacerse rico. Miremos, por ejemplo, al magnate de bienes raíces Donald Trump. Él dijo: «La verdadera medida del éxito es cuán feliz eres.

Tengo muchos amigos que no tienen mucho dinero, pero son mucho más felices que yo, de modo que puedo decir que probablemente son más exitosos». Trump, a quien muchos consideran exitoso, cree que la felicidad es el éxito. Quizás sus felices amigos piensen que él es quien ha tenido éxito. Esta creencia demuestra que muchas personas igualan el éxito con lo que no tienen.

La búsqueda continua de la felicidad es una de las principales razones por la que muchas personas se sienten miserables. Si haces de la felicidad tu meta, estás destinado a un fracaso seguro. Estarás continuamente en una montaña rusa, y pasarás del éxito al fracaso con cada cambio de humor. La vida es incierta y las emociones inestables. No se puede descansar en la felicidad como la medida del éxito.

Si hace de la felicidad su meta,ciertamente está destinado a fracasar

Posesiones específicas y valiosas

Piense en el pasado, en su niñez. Es posible que haya habido momentos en los que deseó algo con todo el corazón, y creyó que si lo obtenía, esto haría una diferencia importante en su vida. Para mí, fue una bicicleta Schwinn color vino tinto y plateada. Cuando tenía nueve años, lo que estaba de moda en el vecindario era hacer carreras en bicicleta. Teníamos carreras cortas para decidir quien era el más veloz y hacíamos rampas de madera para ver quién saltaba más lejos. Algunos sábados hacíamos un mapa con una ruta a campo traviesa que nos llevaba a recorrer media ciudad de ida y vuelta. ¡Qué bien la pasábamos con nuestras bicicletas!

En aquel tiempo, corría una bicicleta vieja que había sido de mi hermano Larry, y tenía problemas para mantenerme en línea con algunos de los niños que tenían bicicletas más nuevas. Imaginaba que si tenía esa bicicleta Schwinn nueva, podría estar entre los mejores. Tendría la bicicleta más nueva, más rápida y más linda de todos mis amigos, y los haría tragar el polvo que levantaría.

En la mañana de Navidad de ese año, cuando fui a mirar lo que había en el árbol, tuve una visión de lo que debía ser una bicicleta. Eso era antes, cuando las bicicletas eran bicicletas. Eran sólidas como tanques. Y la mía tenía todo lo que pudiera desear: faldones en los tapabarros, cromo, campanillas, luces: una joya. Por un tiempo estuve feliz. Amé esa bicicleta y pasé largas horas corriéndola. Pero pronto descubrí que no me dio el éxito ni la satisfacción que había deseado y esperado.

Ese proceso se ha repetido muchas veces en mi vida. Descubrí que el éxito no llegó cuando fui titular del equipo de baloncesto del colegio, ni cuando fui presidente del centro de estudiantes de la universidad, ni cuando compré mi primera casa. Nunca ha llegado como resultado de poseer algo que deseé. En el mejor de los casos, las posesiones son un activo temporal. El éxito no se alcanza ni se mide de esa manera.

Poder

Charles McElroy bromeó en una ocasión: «El poder es usualmente reconocido como un excelente antidepresivo de corta duración». Esa afirmación contiene una gran dosis de verdad, pues el poder suele dar la apariencia de éxito, pero aún así, es solo transitoria.

Quizás haya escuchado antes la cita del historiador inglés Lord Acton: «El poder tiende a corromper; el poder absoluto corrompe absolutamente». Abraham Lincoln hizo eco de esa creencia cuando dijo: «Casi todo hombre puede resistir la adversidad, pero si quieres probar el carácter de un hombre, dale poder». El poder es realmente una prueba de carácter. En manos de una persona íntegra, es un gran beneficio; en manos de un tirano, causa una terrible destrucción. En sí mismo, el poder no es positivo ni negativo. No es fuente de seguridad ni de éxito. Además, todos los dictadores -aun los benevolentes- eventualmente pierden el poder.

Logro

Muchos tienen lo que llamo la «enfermedad del destino». Creen que si llegan a alguna parte-obtienen una posición, alcanzan una meta o tienen una relación con la persona adecuada-serán exitosos. En algún momento, tuve una opinión similar del éxito. Lo definía como el logro de una meta predeterminada que valía la pena. Pero con el paso del tiempo comprendí que esa definición se quedaba corta.

No hay dos personas que tenganel mismo cuadro de lo que es el éxito

El simple hecho de alcanzar unas metas no garantiza el éxito ni la satisfacción. Mire lo que ocurrió con Michael Jordan. Hace unos años atrás, decidió retirarse del baloncesto, diciendo que había logrado todas las metas que se había propuesto. Entonces se fue a jugar béisbol en las ligas

menores, pero no por mucho tiempo. No podía estar alejado del baloncesto. Jugar el juego, estar en medio de la acción, era lo importante. ¿Puede verlo? El éxito no es una lista de metas que se van tachando una tras otra. No es llegar a un destino. El éxito es un viaje.

El cuadro correcto del éxito

Entonces, ¿cómo iniciar el viaje del éxito? ¿Qué se necesita para ser exitoso? Se necesitan dos cosas: el cuadro correcto del éxito y los principios correctos para alcanzarlo.

No hay dos personas que tengan el mismo cuadro de lo que es el éxito porque hemos sido creados diferentes, somos individuos únicos. Sin embargo, el proceso es el mismo para todos. Se basa en principios que no cambian. Después de más de veinticinco años de conocer a gente exitosa y de estudiar el tema, he definido el éxito de la siguiente manera:

Nunca agotará la capacidad de crecer en pos de su potencial ni agotará las oportunidades de ayudar a otros Éxito es … Conocer su propósito en la vida, crecer para alcanzar su máximo potencial, y sembrar semillas que beneficien a los demás .

Con esta definición usted puede ver por qué el éxito es más un viaje que un destino. No importa cuánto viva ni lo que haya decidido hacer en la vida, nunca agotará la capacidad de crecer en pos de su potencial ni agotará las oportunidades de ayudar a otros. Cuando ve el éxito como un viaje, nunca tendrá el problema de tratar de «llegar» a un engañoso destino final. Y nunca se encontrará en una posición donde haya alcanzado una meta, solo para descubrir que aún está insatisfecho y buscando algo más que hacer.

Otro beneficio de enfocarse en el viaje del éxito en lugar de en llegar a un destino o en lograr una meta es que usted tiene el potencial de ser exitoso hoy. Usted alcanza el éxito en el mismo momento en que hace el cambio para descubrir su propósito, crecer en su potencial y ayudar a otros. Usted es exitoso ahora mismo, no es algo que espera lograr algún día.

Para que pueda captar mejor estos aspectos del éxito, démosle un vistazo a cada uno de ellos:

Conocer su propósito

Nada puede tomar el lugar del conocimiento del propósito. El millonario industrial Henry J. Kaiser - fundador de Kaiser Aluminium y del sistema de cuidado de salud Kaiser-Permanente- dijo: «Hay una abrumadora evidencia que indica que no puedes comenzar a lograr lo mejor de ti a menos que hayas establecido algún objetivo para tu vida». Dicho de otro modo, si usted no trata activamente de descubrir su propósito, posiblemente gaste el resto de su vida cometiendo errores.

Creo que Dios hizo a cada persona con un propósito. Según el psicólogo Víctor Frankl: «Cada uno tiene su vocación o misión específica en la vida. Cada cual tiene que llevar a cabo una tarea concreta que exige cumplimiento. En esto la persona no puede ser reemplazada ni se puede repetir su vida. Por lo tanto, la tarea de cada uno es tan única como específica la oportunidad para realizarla». Cada uno tiene un propósito para el cual fue creado. Nuestra responsabilidad -y nuestro mayor gozo- es identificarlo.

A continuación algunas preguntas que usted puede hacerse para identificar su propósito:

¿Qué estoy buscando? Todos tenemos un poderoso deseo en lo profundo de nuestro corazón, algo que afecta nuestros pensamientos y sentimientos más íntimos, algo que enciende nuestras almas. Algunas personas, desde niños, tienen una fuerte sensación de lo que se trata. A otros, les lleva media vida llegar a descubrirlo. Pero no importa lo que sea, está allí. Usted solo tiene que

encontrarlo. (En el próximo capítulo hablaré más sobre el desarrollo del sueño que tiene en su interior).

¿Por qué fui creado? Cada uno de nosotros es diferente. Nadie más en el mundo tiene exactamente los mismos dones, talentos, antecedentes o futuro. Esa es una de las razones por la que sería un grave error tratar de ser alguien distinto a quien usted es.

Piense en su combinación única de capacidades, en los recursos que tiene a su disposición, en su historia personal y las oportunidades que le rodean. Si identifica objetivamente estos factores y descubre el deseo de su corazón, habrá hecho mucho por descubrir su propósito en la vida.

¿Creo en mi potencial? Usted no puede actuar consistentemente en una manera que contradiga la imagen que tiene de sí mismo. Si no cree tener un potencial, nunca tratará de ponerlo en funcionamiento. Si no está dispuesto a trabajar para alcanzar su potencial, no tendrá éxito.

La respuesta a la pregunta «¿cuándo empiezo?» es AHORA.

Debe tomar en cuenta el consejo del presidente Teodoro Roosevelt, quien dijo: «Haz lo que puedas, con lo que tienes, donde estás». Si usted hace esto con sus ojos puestos en el propósito de su vida, ¿qué más se puede esperar de usted?

¿Cuándo empiezo? Algunas personas viven sus vidas de día en día, permitiendo que otros dicten lo que hacen y cómo deben hacerlo. Nunca tratan de descubrir el verdadero propósito para su vida. Otros conocen su propósito, sin embargo, nunca actúan en conformidad con él. Esperan la inspiración, el permiso o la invitación para comenzar. Pero si esperan mucho, nunca se van a poner en marcha. Así que la respuesta a la pregunta «¿cuándo empiezo?» es AHORA.

Cómo cultivar su potencial

El novelista H. G. Wells sostuvo que la riqueza, la notoriedad, la posición y el poder no son de ningún modo una medida para el éxito. La única medida verdadera del éxito es la relación entre lo que podríamos haber sido y lo que hemos llegado a ser. En otras palabras, el éxito viene como resultado de la manera en que cultivamos nuestro potencial.

Se ha dicho que nuestro potencial es lo que Dios nos ha regalado, y lo que hacemos con él es nuestro regalo a Dios. Pero al mismo tiempo, nuestro potencial es probablemente el recurso sin utilizar más grande que tenemos. Henry Ford señaló: «No hay hombre viviente que no pueda hacer más de lo que piensa que puede».

Tenemos un potencial casi ilimitado, sin embargo, son muy pocos los que procuran alcanzarlo. ¿Por qué? La respuesta es: Podemos hacer cualquier cosa, pero no podemos hacerlo todo. Muchas personas dejan que quienes le rodean decidan su agenda en la vida. Como resultado, nunca se dedicarán realmente a su objetivo en la vida. Se convierten en personas de muchos oficios -expertos en ninguno- en lugar de enfocarse en uno solo.

Si esto lo describe mejor de lo que le gustaría, probablemente esté listo para dar los pasos para hacer un cambio. A continuación hay cuatro principios que lo pondrán en el camino para cultivar su potencial:

1. Concéntrese en una meta principal

Jamás nadie ha alcanzado su potencial dividiéndose en veinte direcciones distintas. Alcanzar su potencial requiere enfoque. Por eso es importante que descubra su propósito. Una vez ha decidido

dónde enfocar su atención, entonces debe decidir a qué cosas debe renunciar para alcanzarlo. Esto es fundamental. No puede haber éxito sin sacrificio. Las dos cosas van de la mano. Si quiere lograr poco, sacrifique poco. Si quiere lograr grandes cosas, esté dispuesto a sacrificar mucho.

2. Concéntrese en un mejoramiento continuo

A David D. Glass -principal oficial ejecutivo de las tiendas Wal-Mart- le preguntaron a quién admiraba más. Respondió que a Sam Walton, fundador de Wal-Mart. Destacó: «Desde que lo conocí, nunca hubo un día en su vida que no mejorara en algún sentido».

La dedicación a un progreso continuo es la clave para alcanzar su potencial y tener éxito. Cada día usted puede ser un poco mejor que ayer. Esto lo coloca a un paso más cerca de su potencial. También encontrará que lo que obtiene como resultado de su crecimiento no es tan importante como lo que usted llega a ser a lo largo del camino.

3. Olvide el pasado

Mi amigo Jack Hayford, pastor de Church on the Way [Iglesia del Camino], de Van Nuys, California, comentó: «El pasado es un asunto muerto, y no podemos impulsarnos hacia el mañana si lo llevamos a cuestas». Desdichadamente, eso es lo que mucha gente hace. Y como resultado, nunca progresan.

Me gusta la actitud de Cyrus Curtis, ex propietario del Saturday Evening Post. En su oficina tenía un letrero que decía: «El ayer terminó anoche». Era un recordatorio para él y para sus empleados de que el pasado había quedado atrás y que debían mirar solo hacia adelante.

Quizás usted haya cometido muchos errores o haya tenido un pasado con muchos obstáculos y especialmente difícil. Ábrase camino a través de ellos y avance. No permita que el pasado le impida alcanzar su potencial.

Si necesita inspiración, piense en personas que vencieron obstáculos aparentemente insuperables, como Booker T. Washington. Booker nació en esclavitud, y se le negaron los recursos que la sociedad blanca tenía a su disposición, pero él nunca permitió que esto le impidiera buscar su potencial.

Fundó el Instituto Tuskegee, y la National Black Business League [Alianza Nacional para Asuntos de los Negros]. Washington dijo: «Aprendí que el éxito debe ser medido no por la posición que uno haya alcanzado en la vida sino por los obstáculos que se hayan superado tratando de tener éxito».

Piense en Hellen Keller, quien perdió la vista y la audición a los diecinueve meses de edad. Venció sus graves incapacidades, logró graduarse del Colegio Radcliffe, se hizo escritora, una reconocida conferencista, y heroína para las personas ciegas.

Piense en Franklin Delano Roosevelt. En 1921, a los treinta y nueve años, sufrió de una caso grave de poliomielitis que lo dejó inválido y sumido en un terrible sufrimiento. Nunca más pudo caminar sin ayuda. Pero esto no le impidió avanzar en la búsqueda de su potencial. Ocho años después fue gobernador de Nueva York, y en 1932, fue elegido presidente de los Estados Unidos.

Sin duda usted puede pensar en otras personas que han vencido tragedias o errores del pasado para alcanzar su propio potencial. Quizás hasta conozca a alguien que luchó contra la adversidad hasta alcanzar el éxito. Permita que ellos le inspiren. No importa lo que haya tenido que enfrentar en el pasado, usted tiene el potencial para vencerlo.

4. Concéntrese en el futuro

Yoghi Berra, miembro del Salón de la Fama del Béisbol, dijo: «El futuro no es lo que solía ser». Aunque quizás esto sea cierto, es todavía el único sitio adonde podemos ir. Su potencial está delante de usted, así tenga ocho, dieciocho, cuarenta y ocho u ochenta años. Todavía tiene espacio para mejorar. Mañana usted puede ser mejor de lo que es hoy. Como dice el proverbio: «El que no mira hacia adelante, se queda atrás».

Siembre semillas que beneficien a otros

La Actitud, ¿Por qué es Importante? (Parte 1)

¿Siente que el mundo le trata bien? Si su actitud hacia el mundo es excelente, recibirá resultados excelentes. Si se siente más o menos en relación con el mundo, la respuesta que recibirá del mundo será regular. Siéntase muy mal con el mundo, y le parecerá recibir solamente una reacción negativa de la vida.

A veces las personas nos producen frustración, se aparecen en el lugar equivocado, en el tiempo equivocado, por la razón equivocada. Siempre son interesantes pero no siempre son agradables. No siempre son previsibles porque tienen sus propias mentes. No pueden trabajar con las personas, ni pueden hacerlo sin ellas. Esa es la razón por la que es esencial establecer relaciones adecuadas con los demás en nuestro atestado mundo.

El Stanford Research Institute dice que el dinero que usted gana en cualquier empresa está determinado únicamente por el 12, 5% del conocimiento y el 87, 5% de su habilidad para tratar con la gente.

87,5% conocimiento de la gente + 12,5% conocimiento del producto = Éxito

Por eso Teddy Roosevelt dijo: **«El ingrediente más importante en la fórmula del éxito es saber cómo trabajar con la gente».** «Pagaría más por la habilidad de tratar con la gente que por cualquier otra habilidad bajo el sol», afirmó John D. Rockefeller.

Cuando le preguntaron a J. Paul Getty cuál era la cualidad más importante de un ejecutivo con éxito, replicó: «No importa cuánto conocimiento o experiencia posea un ejecutivo; si no puede lograr resultados con la gente, es inútil como ejecutivo».

Cuando la actitud que poseamos coloque a los otros primero y veamos a las personas como algo importante, entonces nuestra perspectiva reflejará su punto de vista, no el nuestro. Hasta que no nos pongamos en el lugar de la otra persona y veamos la vida a través de otros ojos, seremos como el hombre que saltó enojado de su automóvil después de un choque con otro. «¿Por qué ustedes las personas no miran por donde manejan?», vociferó. «¡El suyo es el cuarto auto que he chocado este día!»

Hace unos años manejaba por el sur y me detuve en una estación de servicio para poner gasolina. Era un día lluvioso, pero los empleados de la gasolinera trataban de atender a los clientes con eficiencia. Me impresionó este tratamiento de primera clase y entendí la razón cuando leí el rótulo en la puerta principal:

POR QUÉ SE PIERDEN CLIENTES

- 1% Se mueren
- 3% Se mudan
- 5% Consiguen otros amigos
- 9% Por razones competitivas (precio)
- 14% No están satisfechos con el producto
- 68% ¡Por la actitud de indiferencia de algunos empleados!

En otras palabras, el 68% se va porque los empleados no tienen una mente orientada al cliente funcionando en ellos.

Por lo general, la persona que surge dentro de una organización tiene una buena actitud. Las promociones no le dan al individuo una actitud destacada, pero una actitud destacada resulta en promociones. Telemetrics International hizo un estudio sobre esos «tipos simpáticos» que han subido mucho por la escalera de la corporación. Estudiaron a 16.000 ejecutivos. Observaron la diferencia entre ejecutivos definidos como «excelentes realizadores» (los que tienen una actitud saludable) y «pobres realizadores» (los que no tienen una actitud saludable):

Los grandes realizadores se preocupaban tanto de la gente como de las utilidades; los pobres realizadores se preocupaban de su propia seguridad.

Los grandes realizadores miraban a sus subordinados con optimismo; los pobres realizadores mostraban desconfianza en la capacidad de los subordinados.

Los grandes realizadores buscaban consejo de sus subordinados; los pobres realizadores no lo hacían.

Los grandes realizadores eran buenos oyentes; los pobres realizadores evitaban la comunicación y dependían de los manuales de política empresarial.

En 1980–81 emprendí un ambicioso proyecto que incluía enseñar y dirigir a quince pastores y a sus congregaciones a formar iglesias crecientes y fuertes. Una de mis responsabilidades favoritas era hablar en un servicio dominical y reclutar obreros para esa iglesia particular. Poco antes del «servicio de alistamiento» pregunté al pastor cuántas personas creía que pasarían al frente para firmar una tarjeta y alistarse para el evangelismo y el discipulado. Le observé mientras calculaba cuidadosamente quiénes lo harían y quiénes no. Después de recibir el número cuidadosamente pensado, le dije: «Firmará un número mayor que ese».

¿Por qué podía decir eso? ¿Conocía yo a las personas mejor que él? Por supuesto que no. Lo que sabía era que el pastor puso a su gente mentalmente en sus casilleros conocidos y «supo» cómo reaccionarían durante el servicio. En cambio yo, como no conocía a la congregación, tenía una actitud abierta y positiva hacia todos ellos. Traté a la audiencia como si todos fueran a responder, ¡y la mayoría lo hizo! Los quince pastores calcularon un número menor que el que realmente respondieron.

Una experiencia negativa a veces paraliza nuestro pensamiento y nuestra actitud. Un hombre que no podía encontrar su mejor sierra sospechaba del hijo de su vecino que siempre andaba por ahí haciendo trabajos de madera. En los siguientes días, todo lo que el muchacho hacía le parecía sospechoso, la manera cómo caminaba, el tono de su voz, sus gestos. Pero cuando encontró su sierra detrás de su propio banco de trabajo donde había caído accidentalmente, no vio ya nada más sospechoso en el hijo de su vecino.

Aplicación de actitud:

Tarea: Durante una semana trate a toda persona que conozca, sin excepción, como la más importante sobre la tierra. Descubrirá que ella le trata a usted de la misma manera.

Axioma de actitud # 3

Casi siempre nuestra actitud es la única diferencia que hay entre el éxito y el fracaso

Los más grandes logros de la historia han sido alcanzados por hombres que apenas superaron en excelencia a los demás en sus respectivos campos.

Esto es lo que se llama el principio del margen ligero. Muchas veces esa ligera diferencia es la actitud. La ex primer ministro israelí Golda Meir enfatizó esta verdad en una de sus entrevistas. Dijo: «Todo mi país tiene su espíritu. No tenemos dólares petroleros. No tenemos minas ni grandes riquezas en el subsuelo. No tenemos el apoyo de la opinión pública mundial que nos vea favorablemente. Todo lo que Israel tiene es el espíritu de su pueblo. Y si el pueblo pierde su espíritu, ni siquiera los Estados Unidos podrán salvarnos». Esta gran señora quería decir:

Recursos - Actitud correcta = Derrota

Actitud correcta - recursos = Victoria

A continuación he hecho una lista de recursos que capacitan a una persona para alcanzar el éxito. Al lado de esa lista he escrito algunas otras bendiciones que usted tiene. Lea esto cuando sienta que está perdiendo ese ligero margen.

salud
experiencia
concesiones
amigo
familia
aptitud
dinero
actitud
metas

Ciertamente la aptitud es importante para nuestro éxito en la vida. Sin embargo, el éxito o el fracaso en cualquier empresa es causado más por la actitud mental que por simples capacidades. Recuerdo las veces que Margaret, mi esposa, volvía a casa, luego de enseñar en su escuela, frustrada por el moderno énfasis de la educación en la aptitud antes que la actitud. Ella quería que a los niños se les hiciera la prueba del C.A. (cociente de actitud) en vez del C.I. (cociente de inteligencia). Se refería a niños cuyo cociente de inteligencia era alto pero su rendimiento bajo. Había otros cuyo cociente de inteligencia era bajo pero su rendimiento era alto.

Como padre, quisiera que mis hijos tuvieran excelentes mentes y destacadas actitudes. Pero si tuviera que decidir, escogería sin vacilación las actitudes destacadas.

Uno de los presidentes de la Universidad de Yale dio, hace algunos años, este consejo a un ex presidente del Ohio State: «Sea siempre amable con sus estudiantes A y B. Un día, alguno de ellos regresará a su campus como un buen profesor. Y también sea amable con sus estudiantes C. Un día, alguno de ellos regresará y construirá un laboratorio de ciencias de dos millones de dólares».

Un profesor del Princeton Seminary descubrió que el espíritu de optimismo en realidad es muy importante. Hizo un estudio de los grandes predicadores de los siglos pasados. Puso atención en las grandes variedades de personalidades y talentos. Entonces hizo la pregunta: «¿Qué tenían en común estos destacados hombres de púlpito, aparte de su fe?» Después de varios años de investigación encontró la respuesta. Era su encanto personal. En la mayoría de los casos, eran hombres felices.

Hay poca diferencia entre las personas, pero esa poca diferencia es lo realmente importante. Esa poca diferencia es la actitud. La gran diferencia es si esta es positiva o negativa. Este principio es muy bien ilustrado por la historia de una joven esposa del este de los Estados Unidos que, durante la guerra, siguió a su esposo hasta un campamento militar cerca del desierto de California.

Las condiciones de vida eran primitivas y, por eso, su esposo se había opuesto a que lo siguiera, pero ella quería estar con él. El único alojamiento que encontraron fue una choza medio derruida, cerca de una aldea india. El calor era insoportable durante el día, 45 grados a la sombra. El viento soplaba constantemente esparciendo polvo y arena sobre todas las cosas. Los días eran largos y aburridores. Sus únicos vecinos eran indios, ninguno de los cuales hablaba inglés. Cuando a su esposo le ordenaron adentrarse en el desierto para dos semanas de maniobras, la soledad y las miserables condiciones de vida acabaron por derrotar a la esposa. Enseguida escribió a su madre diciéndole que volvía a casa. No podía soportar más esa situación.

A los pocos días recibió una respuesta de su madre que incluía estas dos líneas: «Dos hombres miraban a través de los barrotes de la misma cárcel; el uno vio lodo, el otro vio estrellas». La mujer leyó estas líneas una y otra vez y se sintió avergonzada de sí misma. En realidad, no quería abandonar a su esposo. Muy bien, pensó, miraré las estrellas. En los siguientes días se propuso hacer amistad con los indios pidiéndoles que le enseñaran a tejer y a hacer cerámica. Al principio eran recelosos, pero pronto, cuando vieron su genuino interés, le brindaron su amistad. Se familiarizó con su cultura e historia, en realidad con todo lo relacionado con ellos. A medida que estudiaba el desierto, este cambiaba de un lugar desolado a uno de belleza.

Pidió que su madre le enviara libros. Estudió las formas del cactos, las yucas y los árboles «Joshua». Coleccionó conchas marinas que habían quedado entre las arenas cuando estas habían sido el suelo del océano. Con el tiempo llegó a ser tan experta en esa área que escribió un libro sobre ella.

¿Qué había cambiado? No el desierto; no los indios. Había cambiado su actitud y eso había transformado una experiencia miserable en una altamente gratificante.

Aplicación de actitud:

Hay muy poca diferencia entre las personas, pero esa pequeña diferencia produce una gran diferencia. Esa diferencia es la actitud. Piense en algo que desee. ¿Qué actitud necesitará para lograrlo?

La Actitud, ¿Por qué es Importante? (Parte 2)

Axioma de actitud # 4

La actitud que tengamos al comenzar una tarea afectará su resultado más que cualquier otra cosa

Los entrenadores saben lo importante que es que sus equipos tengan la actitud correcta antes de enfrentarse con un recio oponente. Los cirujanos quieren que sus pacientes estén mentalmente preparados antes de una operación. Los que buscan empleo saben que su posible empleador quiere algo más que habilidades cuando llenan una solicitud de trabajo. Los oradores quieren una atmósfera propicia antes de comunicarse con su audiencia. ¿Por qué? Porque la actitud correcta al principio asegura el éxito al final. Usted estará familiarizado con el dicho: «Todo lo que está bien termina bien». Pero también es cierto: «Todo lo que está bien comienza bien».

Uno de los principios clave que enseño cuando doy conferencias sobre evangelismo, es la importancia de nuestra actitud al testificar ante otros. La mayoría de las veces, es la manera en que presentamos el evangelio, más que el evangelio mismo, lo que ofende a las personas. Dos individuos pueden hablar del mismo tema con la misma persona y obtener diferentes resultados. ¿Por qué? Casi siempre, la diferencia está en la actitud de la persona que habla. El testigo diligente se dice a sí mismo: «La gente está hambrienta del evangelio y deseosa de un cambio positivo en su vidas». El testigo renuente se dice a sí mismo: «La gente no está interesada en las cosas espirituales y no quiere ser molestada». Esas dos actitudes no solamente determinarán el número de intentos hechos para testificar (¿puede adivinar cuál de ellos testificará?), sino que también determinará los resultados si los dos comparten la misma fe.

El estadista americano Hubert H. Humprey era admirado por millones de personas. Su burbujeante entusiasmo era contagioso. Cuando murió, un periódico publicó un artículo sobre él en el que citaba algo que escribió a su esposa cuando hizo su primer viaje a Washington D.C., en 1935: «Puedo ver cómo, algún día, si tú y yo solamente nos decidimos y pensamos en grandes cosas, podremos vivir aquí en Washington, dedicados probablemente al gobierno, a la política o al servicio. Oh Dios, espero que mi sueño se convierta en realidad; voy a tratar que así sea, de cualquier manera». ¡Con esa clase de actitud no podía fallar!

La mayoría de los proyectos fracasan o triunfan antes de comenzar. Un joven alpinista y un experimentado guía ascendían un alto pico en las Sierras. Una mañana muy temprano, el joven fue despertado violentamente por el ruido de algo que se rompía.

Pensó que era el fin del mundo. El guía le dijo: «No es el fin del mundo, solamente el comienzo de un nuevo día». Al salir el sol sus rayos caían sobre el hielo y lo derretían.

Muchas veces somos culpables de contemplar los retos de nuestro futuro como el ocaso de la vida antes que como el amanecer de una brillante nueva oportunidad.

Tenemos como ejemplo la historia de dos vendedores de zapatos que fueron enviados a una isla a vender. El primero, apenas llegó, se sintió desalentado al darse cuenta que nadie, en la isla, usaba zapatos. Inmediatamente envió un telegrama a su oficina en Chicago diciendo: «Regresaré mañana. Nadie usa zapatos aquí».

El segundo vendedor se emocionó mucho cuando vio lo mismo. Inmediatamente envió un telegrama a su oficina en Chicago, diciendo: «Por favor, envíenme 10:000 pares de zapatos. Todo el mundo aquí los necesita».

Aplicación de actitud

¿Por qué no escribir a continuación un proyecto que haya descuidado debido a una actitud poco saludable hacia él? Lea el axioma número 4 una y otra vez, luego enumere los beneficios positivos que se recibirán por la realización de su proyecto. Recuerde: «Todo lo que está bien comienza bien». ¡Suba el nivel de su actitud!

Axioma de actitud # 5:

Nuestra actitud puede convertir nuestros problemas en bendiciones

En Awake My Heart [Despierta Corazón], mi amigo J. Sidlow Baxter escribe: «¿Cuál es la diferencia entre un obstáculo y una oportunidad? Nuestra actitud hacia él. Toda oportunidad tiene una dificultad y toda dificultad tiene una oportunidad»1

Al enfrentar una situación difícil, una persona con una actitud destacada hace lo mejor que puede con ella, aunque obtenga lo peor de ella. La vida puede ser semejante a una piedra de afilar. Si acaba con usted o le pule depende del material con que usted está hecho.

Asistiendo a una conferencia para líderes jóvenes, oí esta afirmación: «Ninguna sociedad ha desarrollado hombres tenaces en tiempos de paz». La adversidad es prosperidad para los que poseen una gran actitud. Los volantines o papalotes se elevan contra, no con el viento. Cuando el viento adverso de la crítica sopla, deje que sea para usted como el viento es para el volantín, una fuerza contra la que esta se eleva más rápido. Un volantín no vuela a menos que tenga la tensión controladora de la cuerda que lo ata abajo. Lo mismo sucede en la vida.

Cuando los compañeros de escuela de Napoleón se burlaron de él por su origen humilde y su pobreza, este se dedicó por entero a sus libros. Destacándose rápidamente entre ellos, en los estudios, demandó su respeto. Pronto fue considerado el más brillante de la clase.

Si el germen de la semilla tiene que luchar para abrirse campo entre las piedras y la dureza del suelo hasta alcanzar la luz del sol y el aire y luego luchar esforzadamente con la tormenta, la nieve y el frío, su fibra y su madera serán resistentes y fuertes.

Pocas personas conocían a Abraham Lincoln hasta que el terrible peso de la guerra civil mostró su carácter.

Robinson Crusoe fue escrito en la cárcel. John Bunyan escribió El Progreso del Peregrino en la cárcel de Bedford. Sir Walter Raleigh escribió The History of the World en trece años de encarcelamiento. Lutero tradujo la Biblia cuando estaba confinado en el castillo de Wartburg. Durante diez años, Dante, el autor de La Divina Comedia , trabajó exiliado y bajo sentencia de muerte. Beethoven estaba casi sordo y agobiado por preocupaciones cuando creó sus más grandes composiciones.

Cuando Dios quiere educar a un hombre no lo envía a una escuela de gracias, sino de necesidades. Pasando por el pozo y el calabozo es que Josué llegó al trono de Egipto. Moisés pastoreaba ovejas en el desierto antes que Dios lo llamara a su servicio. Pedro, humillado y arrepentido por negar a Cristo, aceptó el llamamiento «apacienta mis ovejas». Oseas fue amado y cuidado por una mujer infiel que estaba fuera de la obediencia a Dios.

En el lenguaje chino, las palabras completas se escriben con un símbolo. Con frecuencia, cuando dos símbolos completamente distintos se ponen juntos, tienen un significado diferente al de sus dos componentes separados. Un ejemplo es el símbolo que significa «hombre» y el que significa «mujer». Combinados, significan «bueno».

Sucede lo mismo con sueños y problemas. Como las respuestas dependen siempre de las preguntas, así las oportunidades de la vida dependen directamente de nuestros problemas. Tomás Edison dijo: «Hay mucho más oportunidades que personas para verlas».

Los grandes líderes surgen cuando ocurren las crisis. En las vidas de las personas que triunfan vemos repetidamente terribles problemas que les fuerzan a levantarse por encima del promedio común. No sólo encuentran las respuestas sino que descubren un tremendo poder dentro de sí mismas. Como el agua subterránea produce olas muy adentro en el océano, esta fuerza interior explota en una poderosa onda cuando las circunstancias parecen superarse. Entonces transpone el límite el deportista, el autor, el estadista, el científico o el hombre de negocios. David Sarnoff dijo: «Hay mucha seguridad en el cementerio; anhelo las oportunidades».

Sabremos si nuestra actitud está en el carril apropiado cuando seamos como el modesto hombre de negocios cuya tienda de ropa estaba amenazada con desaparecer. La tienda de una cadena nacional se había instalado allí y había adquirido todas las propiedades de su manzana. Este hombre muy particular se rehusó a vender. «Muy bien, entonces construiremos a su alrededor y lo sacaremos del negocio», le dijeron los competidores. Llegó el día cuando el pequeño comerciante se encontró encerrado, con una nueva tienda por departamentos rodeando por ambos lados a su pequeño negocio. Los cartelones de los competidores anunciaban «¡Gran inauguración!» El comerciante puso un cartel a todo lo ancho de su tienda que decía: «Entrada principal».

Aplicación de actitud:

Enumere dos problemas que al momento son parte de su vida. Al lado escriba sus reacciones ante ellos. ¿Son negativas? Su reto: Descubra por lo menos tres posibles beneficios de cada problema. Ahora, enfréntese con el problema poniendo sus ojos en los beneficios, no en las dificultades.

Axioma de actitud # 6

Nuestra actitud puede darnos una poco común perspectiva positiva

Resultado de esa verdad: el logro de metas poco comunes. He observado las diferentes metodologías y los resultados logrados por un pensador positivo y por una persona llena de temor y aprensión.

Ejemplo: Cuando Goliat vino contra los israelitas, todos los soldados pensaron: Es tan grande que jamás podremos matarlo. David miró al mismo gigante y pensó Es tan grande que no puedo perder.

Ejemplo: Cuando usted va a un centro comercial o a cualquier lugar público lleno de automóviles y gente, ¿comienza a buscar estacionamiento comenzando por el punto más lejano, acercándose al edificio? ¿O maneja hasta cerca del edificio pensando que alguien salga y usted pueda estacionarse? Si conduce desde una perspectiva positiva de la vida, siempre irá lo más cerca posible del edificio. Un amigo me preguntó por qué siempre creía que podría hallar un puesto de estacionamiento cerca del edificio. Le respondí: «Las probalidades de que una persona que salga de la tienda haya estacionado allí son mayores. Puesto que ese individuo llegó a la tienda temprano, con seguridad se estacionó lo más cerca». Cuando sale, estaciono mi coche en ese sitio y le saludo amistosamente. Es lo menos que puedo hacer por una persona que me ha guardado espacio para estacionarme.

El presidente del Moody Bible Institute, George Sweting, en su sermón titulado: «La actitud es muy importante», cuenta de un escocés que era excelente trabajador y esperaba que todos los hombres

a sus órdenes lo fueran. Sus hombres le tomaban el pelo diciéndole: «Scotty, ¿no sabes que Roma no se construyó en un día?» «Sí», respondió, «lo sé, pero yo no era capataz en esa obra».

El individuo cuya actitud le hace mirar la vida desde una perspectiva enteramente positiva, no siempre es comprendido. Es lo que algunos llamarían «una persona que no tiene límite». En otras palabras, una persona que no acepta las limitaciones normales de la vida como la mayoría. Es renuente a aceptar «lo aceptado» solamente porque es aceptado. Su respuesta a las condiciones autolimitantes probablemente será un «¿Por qué? en vez de un «Está bien». Él tiene limitaciones en su vida. Sus talentos no son tan excelentes que no pueda fallar. No, pero está determinado a caminar hasta el borde de su potencial o del potencial de un proyecto, antes de aceptar una derrota.

Es como un abejorro. Según una teoría de aerodinámica, demostrada en pruebas realizadas en el túnel de viento, el abejorro es incapaz de volar. Debido al tamaño, peso y forma de su cuerpo en relación con la envergadura de las alas desplegadas, el volar es científicamente imposible para él. El abejorro, ignorando esta teoría científica va y vuela de cualquier manera y hace miel todos los días.

Esta estructura mental permite a una persona comenzar cada día con una disposición positiva, como el ascensorista el lunes por la mañana. El elevador estaba lleno y el hombre tarareaba una tonada. Un pasajero irritado por el ánimo del hombre le espetó: «¿Por qué está tan feliz?» «Bueno, señor», replicó el hombre alegremente, «¡Yo nunca he vivido este día antes!»

Cuando le preguntaron a Frank Lloyd Wright, a la edad de 83 años, a cuál de sus trabajos consideraría como su obra de arte, contestó: «Al próximo».

El futuro no solamente parece brillante cuando la actitud es correcta, sino que también el presente es mucho más placentero. La persona positiva entiende que el viaje es tan agradable como el lugar de destino.

Un día, un hombre observaba a dos albañiles construyendo un edificio. Notó que uno de los trabajadores continuamente refunfuñaba, gruñía y maldecía su trabajo. Cuando le preguntaron qué hacía, replicó: «Poner una piedra sobre otra todo el día, hasta que mi espalda parece que se parte». El otro albañil silbaba mientras trabajaba. Sus movimientos eran rápidos y seguros y su cara resplandecía de satisfacción. Cuando le preguntaron qué hacía, replicó: «Señor, no estoy solamente haciendo una pared de piedra. Estoy ayudando a construir una catedral».

En Ohio, un amigo mío trabajaba como conductor en una compañía estatal de camiones. Conociendo los cientos de millas que manejaba cada semana, le pregunté cómo evitaba sentirse extremadamente cansado. «Todo está en la actitud», contestó. «Algunos conductores “van a trabajar” en la mañana, pero yo “voy a dar un paseo por el país”». Esa clase de perspectiva positiva le da el «margen» en la vida.

Aplicación de actitud:

Reconozca la limitación que usted o sus amigos tengan ahora. Con cada ejemplo de limitación haga la pregunta ¿Por qué? Ejemplo: «¿Por qué escojo un lugar de estacionamiento alejado, sin cerciorarme si hay uno más cercano primero?» Haga mentalmente la decisión de ser una «persona no limitada» cada vez que se haga la pregunta ¿Por qué?

La Actitud, ¿Por qué es Importante? (Parte 3)

Axioma de actitud # 7

Nuestra actitud no es automáticamente buena por el solo hecho de que seamos cristianos

Es digno de notarse que los siete pecados capitales: orgullo, avaricia, lujuria, envidia, ira, glotonería, pereza, no son sino asuntos de actitud, espíritu interior y motivos. Tristemente, muchos cristianos carnales acarrean problemas espirituales internos. Son como el hermano mayor del hijo pródigo, pensando que todo lo hacen bien. Él decidió quedarse en casa con el padre. De ninguna manera iba a malgastar su tiempo inútilmente. Sin embargo, cuando el hermano más joven regresó a casa, algunas de las actitudes erróneas del hermano mayor salieron a la superficie.

Primero, tuvo un sentimiento de importancia propia. El hermano mayor estaba afuera en el campo, haciendo lo que tenía que hacer, pero se enojó cuando comenzó la fiesta en casa. No se enojó porque no le gustaran las fiestas. Sé que le gustaban, porque se quejó a su padre reclamándole que nunca le había dejado tener una.

Le siguió un sentimiento de autocompasión. El hermano mayor dijo: «He aquí, tantos años te sirvo, no habiéndote desobedecido jamás, y nunca me has dado ni un cabrito para gozarme con mis amigos. Pero cuando vino este tu hijo, que ha consumido tus bienes con rameras, has hecho matar para él el becerro gordo» (Lucas 15.29, 30).

Casi siempre pasamos por alto el verdadero significado de la historia del hijo pródigo. Olvidamos que no tenemos uno sino dos pródigos. El hermano más joven era culpable de los pecados de la carne, mientras que el hermano mayor era culpable de los pecados del espíritu (actitud). Cuando la parábola termina, es el hermano mayor el que está fuera de la casa del padre.

En Filipenses 2.3–8, Pablo habla de las actitudes que debemos poseer como cristianos:

Nada hagáis por contienda o por vanagloria; antes bien con humildad, estimando cada uno a los demás como superiores a él mismo; no mirando cada uno por lo suyo propio, sino cada cual también por lo de los otros. Haya, pues, en vosotros este sentir que hubo también en Cristo Jesús, el cual, siendo en forma de Dios, no estimó el ser igual a Dios como cosa a qué aferrarse, sino que se despojó a sí mismo, tomando forma de siervo, hecho semejante a los hombres; y estando en la condición de hombre, se humilló a sí mismo, haciéndose obediente hasta la muerte y muerte de cruz.

Pablo menciona cinco cosas sobre la actitud cristiana adecuada:

1. Hacer las cosas por las razones correctas (v. 3).
2. Considerar a los demás como más importantes que uno mismo (v. 3).
3. Mirar el interés de los demás (v. 4).
4. Cristo reconoció su condición de hijo y por eso quería servir a Dios y a los demás.
5. Poseer la actitud de Cristo, que no estaba hambriento de poder (v. 6) sino que se despojó a sí mismo (v. 7), demostró obediencia (v. 8) y cumplió el propósito de Dios (v. 8).

Cuando el énfasis en nuestra manera de vivir no se centra en el versículo 4, buscando nuestros propios intereses personales, somos como el hermano mayor. Alimentamos actitudes de celo, compasión y egoísmo. Los cristianos que no poseen una causa más grande que ellos mismos no son tan felices como los que no conocen a Cristo como Salvador, pero sin embargo tienen un propósito más grande que ellos mismos.

Esta actitud de «hermano mayor» tiene tres posibles resultados, ninguno de los cuales es positivo.

Primero, es posible para nosotros ocupar el lugar y el privilegio de un hijo y al mismo tiempo rehusar las obligaciones de un hermano. Exteriormente, el hermano mayor era correcto, consciente, diligente y responsable, pero su actitud no era la adecuada. Además, una relación equivocada con el hermano produjo una relación tensa con el padre (Lucas 15.28).

Segundo, es posible servir al Padre fielmente y sin embargo no estar en comunión con él. Una relación correcta, debe, por lo general, producir intereses y prioridades similares. Sin embargo, el hermano mayor no tenía idea de por qué el padre debía regocijarse con el regreso de su hijo.

Tercero, es posible ser un heredero de todo lo que nuestro Padre tiene y sin embargo tener menos gozo y libertad que uno que no tiene nada. Los criados estaban más felices que el hijo mayor, comieron, rieron y bailaron, mientras este se quedó afuera reclamando sus derechos.

Una actitud equivocada mantuvo al hermano mayor lejos del deseo del corazón de su padre, del amor de su hermano, y de la alegría de los criados. Las actitudes equivocadas en nuestras vidas bloquearán las bendiciones de Dios y nos harán vivir por debajo del potencial de Dios para nosotros.

Aplicación de actitud:

Cuando nuestra actitud comienza a corroernos como al hermano mayor, debemos recordar dos cosas:

1. Nuestro privilegio: «Hijo, tú siempre estás conmigo» (v. 31).
2. Nuestras posesiones: «Todas mis cosas son tuyas» (v. 31).

Tómese un momento para hacer una lista de todos sus privilegios y posesiones en Cristo. ¡Cuán ricos somos!

El Fracaso

El fracaso no significa que soy un fracasado; significa que todavia no he truinfado.

El fracaso no significa que no he logrado nada; significa que he aprendido algo.

El fracaso no significa que he sido un tonto; significa que tuve suficiente fe para experimentar.

El fracaso no significa que he sido un desgraciado; significa que me atrevi a probar.

El fracaso no significa que no lo tengo; significa que lo tengo de una manera diferente.

El fracaso no significa que soy inferior; significa que no soy perfecto.

El fracaso no significa que he desperdiciado mi tiempo; significa que tengo una excusa para comenzar otra vez.

El fracaso no significa que debo darme por vencido; significa que debo tratar con mas ahinco.

El fracaso no significa que nunca lo hare; significa que necesito mas paciencia.

El fracaso no significa que me has abandonado; significa que debes tener una mejor idea para mi.

El ABC para amar su Trabajo

Me desconcierta la gente que quiere jubilarse para sentarse bajo una palmera a observar el pasto crecer. Nosotros fuimos creados con el potencial para desarrollar un trabajo valioso y uno de los grandes placeres de la vida es la satisfacción de un trabajo bien hecho.

Sin embargo, hay millones de personas que no les gusta su trabajo. Existen más de 600 mil formas de trabajar y ganar dinero en nuestro país, pero las encuestas sobre satisfacción en el trabajo muestran que más del 50% de la gente que trabajo expresan que no les gusta su trabajo. Algo esta mal con esto.

He descubierto que amar el trabajo que tienes, o encontrar un trabajo que puedas amar depende de tres cosas. Las llamo el ABC para amar tu trabajo.

A – Associates

(Personas valiosas con las te asocias en tu trabajo). Trabaja con personas con las que disfrutes estar.

Por años mis amigos me han oído presumir de las personas con las que trabajo. He tenido el privilegio de trabajar por años con hombres y mujeres que son maravillosos. Para mi el ir a trabajar es como ir a una fiesta, ya que mis mejores amigos estarán ahí.

Reconozco que no todo mundo tiene la clase de staff (personal) que yo tengo. La buena noticia es que siempre se puede desarrollar uno similar. Cuando hablo con líderes acerca de contratar personal, recomiendo buscar primero, la afinidad; segundo, el carácter y tercero, las habilidades necesarias. Si usted puede contratar alguien que le caiga bien y en quien usted pueda confiar, puede enseñarle las habilidades que requiera para el trabajo.

Respecto a su personal ya existente, no olvide que las habilidades de las personas pueden ser aprendidas también. Si usted esta dispuesto a efectuar la inversión, pede cultivar las habilidades en las personas ayudándoles a volverse la clase de gente que todo mundo quiere tener alrededor.

B – Belief

(Creencia de que lo que hace vale la pena). Confíe que su trabajo es valioso y que realmente está haciendo algo bueno para los demás. No se trata solo de alcanzar el éxito en algo, sino disfrutar porque con su trabajo esta contribuyendo a lograr un mundo mejor.

Muchas personas pasan la primera mitad de su vida, en busca del éxito. Cuando el éxito no da la satisfacción esperada, la segunda parte de su vida la dedican a trascender, lo cual es más satisfactorio.

Si su trabajo no vale la pena para hacer este mundo mejor, sálgase de él y busque algo diferente. Aunque en muchas situaciones se puede encontrar la forma de hacer la diferencia en el trabajo. Si simplemente piensa en los demás.

C – Challenge

(Reto de continuar superándose). Encuentre un trabajo lo suficientemente valioso que lo mantenga superándose por el resto de su vida.

Así como los zapatos pequeños lastiman los pies, trabajos pequeños lastiman el espíritu de las personas. Si el trabajo que usted tiene no le ofrece la oportunidad de crecer, decídase a crecer de cualquier manera. Invierta en su desarrollo personal, desarrolle sus habilidades, tanto de liderazgo como interpersonales y técnicas. Se dará cuenta que toda organización le encuentra un mejor lugar para aquella persona que ha hecho de la superación una prioridad. Y si en su trabajo no se dan cuenta, la competencia lo hará. Recuerde esto cuando considere a los mejores en su trabajo. ¿Les está dando oportunidad de crecer? o alguien mas lo hará.

El encontrar placer en su trabajo o el evaluar porque falta este, se encuentra al considerar los ABC's:

- ***A - Associates*** (Personas valiosas con las que te asocias para trabajar).
- **B - Belief** (Creencia de que lo que hace vale la pena).
- **C - Challenge** (Reto de continuar superándose)

Cuando el Fracaso no es Fracaso - Parte I

Hay ciertas tormentas en la vida de la persona que contribuyen a que la actitud se estrelle. Estas tres tormentas que trato son predominantemente internas, no externas. Son parte de nosotros y deben ser tratadas constructivamente para que traigan paz y produzcan una actitud sana.

El temor al fracaso

La primera tormenta interna es: el temor al fracaso.

Hemos tenido muchas maneras de enfrentarnos con eso. Algunas personas son tan determinantes que dicen: «Si no tienes éxito la primera vez, destruye toda evidencia de que lo intentaste».

Fracaso: Lo escondemos, lo negamos, lo tememos, lo desconocemos, y lo odiamos.

Hacemos todo menos aceptarlo. Por aceptación no quiero decir resignación y apatía. Quiero decir entendimiento que el fracaso es un paso necesario hacia el éxito. El hombre que nunca cometió una equivocación nunca hizo nada.

Me gusta leer las vidas de los grandes hombres. Una realidad constante en todos es que experimentaron fracasos. En efecto, la mayoría de ellos comenzaron siendo fracasando.

Cuando el gran pianista polaco Ignace Paderewsky decidió estudiar piano, su profesor de música le dijo que sus manos eran demasiado pequeñas para dominar el teclado.

Cuando el gran tenor italiano Enrico Caruso presentó su solicitud para aprender canto, el maestro le dijo que su voz sonaba como el viento que silbaba por la ventana.

Cuando el gran estadista de la Inglaterra victoriana, Benjamín Disraeli intentó hablar en el Parlamento por primera vez, los parlamentarios le pidieron que se sentara y se rieron cuando dijo: «Aunque ahora me siente, vendrá el tiempo en el que me oirán».

Henry Ford olvidó poner una marcha de reversa en su primer carro. Thomas Edison gastó dos millones de dólares en una invención que demostró ser de poco valor.

Muy pocos lo hicieron bien la primera vez. Fracasos, repetidos fracasos, son las huellas que hay en el camino hacia el éxito. La vida de Abraham Lincoln demostró que la única vez en que no se fracasa es cuando se hace algo y da resultado. Podemos y debemos «caer» e irnos de bruces hacia el éxito.

Aceptar el fracaso en el sentido positivo, es algo efectivo cuando usted cree que el derecho a fracasar es tan importante como el derecho a triunfar. La mayoría de las personas rara vez valoran su buena salud, hasta que se enferman. El experimentar los problemas nos da un gozo más grande en nuestro progreso si aceptamos el fracaso como un proceso importante para llegar a nuestra meta.

Es imposible triunfar sin sufrir. Si tiene éxito y no ha sufrido, es que alguien ha sufrido por usted; y si está sufriendo sin tener éxito, tal vez alguien tendrá éxito por usted. Pero no hay éxito sin sufrimiento.

Unos años atrás, hablando en Dallas, hice una encuesta entre líderes de iglesias, preguntándoles: «¿Qué es lo que les impide hacer una gran obra para Dios? La respuesta general fue: «El temor al

fracaso». Inmediatamente les hablé sobre el fracaso. Mi mensaje de clausura en una conferencia donde los pastores habían visto y oído historias de éxito, fue sobre: «fallas, fracasos y meteduras de pata». Todo el contenido de ese discurso de cuarenta y cinco minutos consistió en un relato de todos mis programas que habían fracasado. La audiencia rió histéricamente mientras confesaba abiertamente mis muchas equivocaciones. ¿Por qué? Había reconocido el fracaso y les había dado permiso para hacer lo mismo.

Reuben Welch, autor de En verdad nos necesitamos el uno al otro, dijo simplemente nos preocupamos de sobrevivir y conservar el status quo, defendemos una reputación que reprime el progreso y llega a ser autolimitante. Después de oír ese mensaje hice una placa que decía: «No tengo que sobrevivir solamente».

Nuestro Señor no sólo enseñó esta verdad sino que también la demostró. Dijo que morir, no vivir, era la clave para la efectividad (véase Jn 15.13). Demostró esta verdad en el Calvario. Se convirtió en un ejemplo visible de sus palabras. Ciertamente el «síndrome de supervivencia» no era parte de la vida de Jesús.

El apóstol Pablo lo entendió en su vida (véase Gl 2.20).

Tertuliano, un apologista del segundo siglo, se refirió al asunto de sobrevivir, durante los primeros años de la historia de la iglesia. Algunos cristianos hacían ídolos como profesión. Cuando habló con ellos le dijeron: «Debemos vivir». Tertuliano les devolvió la pregunta: «¿Deben ustedes vivir?» ¿Cuál era su punto de vista? Que es más importante obedecer a Dios que preocuparse de sobrevivir.

Tal vez las palabras de William Arthur Word nos animarán a no pensar en «sobrevivir» y por eso perder nuestro temor de fracasar:

> *Si usted es sabio, olvídese de la grandeza. Olvide sus derechos, pero recuerde sus responsabilidades. Olvide sus inconveniencias, pero recuerde sus bendiciones. Olvide sus propios logros, pero recuerde su deuda con los demás. Olvide sus privilegios, pero recuerde sus obligaciones... olvídese de la grandeza.*

Corra el riesgo. Trepe y súbase a la rama donde está el fruto. Muchas personas están todavía abrazadas del tronco del árbol, preguntándose por qué no reciben el fruto de la vida. Muchos líderes potenciales nunca lo logran porque se quedan atrás y dejan que otro corra el riesgo. Muchos receptores potenciales nunca recibieron nada porque no dieron un paso fuera de la multitud y lo pidieron. Santiago nos dice: “No tenemos porque no pedimos”. En realidad no pedimos porque tememos el rechazo. Por eso no corremos el riesgo.

- Reír es correr el riesgo de parecer tonto.
- Llorar es correr el riesgo de parecer sentimental.
- Acercarse a otro es correr el riesgo de involucrarse.

Demostrar sus sentimientos es correr el riesgo de demostrar su verdadero yo. Poner sus ideas, sus sueños, delante de la gente es correr el riesgo de perderlos. Amar es correr el riesgo de no ser amado. Vivir es correr el riesgo de morir. Esperar es correr el riesgo de desesperar.

Cuando el Fracaso no es Fracaso - Parte II

Tratar es correr el riesgo de fracasar.

Se tiene que correr el riesgo, porque el mayor peligro de la vida es no arriesgar nada. La persona que no arriesga nada no hace nada, no tiene nada y no es nada. Puede evitar sufrimiento y dolor, pero no puede aprender, crecer, sentir, cambiar, amar, vivir. Encadenado por estas certezas, es esclavo, ha perdido su libertad.

El temor al fracaso se aferra de aquellos que se toman demasiado en serio. Mientras crecemos, pasamos mucho tiempo preocupándonos de lo que el mundo piensa de nosotros. Cuando llegamos a la madurez nos damos cuenta que el mundo ni se fijó en nosotros todo el tiempo que nos preocupamos. Hasta que aceptemos que el futuro del mundo no depende de nuestras decisiones, no olvidaremos las equivocaciones pasadas.

La actitud es el factor determinante respecto a si nuestros fracasos nos edifican o nos aplastan. La persistencia de una persona que se topa con un fracaso es una señal de una actitud saludable. ¡Los ganadores no renuncian! El fracaso se vuelve devastador y hace que nuestra actitud se estrelle, cuando renunciamos. Aceptar el fracaso como final es ser finalmente un fracasado.

Nada en el mundo puede tomar el lugar de la persistencia. No lo hará el talento; nada en el mundo es más común que hombres de talento sin éxito. El genio no lo hará; el mundo está lleno de ruinas educadas. Solamente la persistencia y la determinación son “omnipotentes”.

Una clave para fortalecerse en tiempos de fracaso es mirar a nuestro Creador y nuestro principal motivador.

Cuando parece que he fracasado...

Señor, ¿quieres decirme algo?

Porque...

El fracaso no significa que soy un fracasado; significa que todavía no he triunfado.

El fracaso no significa que no he logrado nada; significa que he aprendido algo.

El fracaso no significa que he sido un tonto; significa que tuve suficiente fe para experimentar.

El fracaso no significa que he sido desgraciado; significa que me atreví a probar.

El fracaso no significa que no lo tengo; significa que lo tengo de una manera diferente.

El fracaso no significa que soy inferior; significa que no soy perfecto.

El fracaso no significa que he desperdiciado mi tiempo; significa que tengo una excusa para comenzar otra vez.

El fracaso no significa que debo darme por vencido; significa que debo tratar con más ahínco.

El fracaso no significa que nunca lo haré; significa que necesito más paciencia.

El fracaso no significa que me has abandonado; significa que debes tener una mejor idea para mí. Amén.

El miedo al desaliento

La segunda tormenta dentro de nosotros que puede provocar que nuestra actitud se estrelle es el miedo al desaliento.

Elías es uno de mis personajes favoritos de la Biblia. Nunca un hombre de Dios tuvo un momento de mayor alegría que el que tuvo él en el Monte Carmelo. Persistencia, fe, poder, obediencia y oración efectiva caracterizaron a Elías cuando estaba frente a los adoradores de Baal. Pero esa victoria de 1 Reyes 18 fue seguida por el desaliento de 1 Reyes 19. Su actitud cambió de persistencia delante de Dios a inculpamiento a Dios por sus problemas. El temor reemplazó a la fe.

El poder desapareció frente a la lástima y la desobediencia reemplazó a la obediencia. ¡Cuán rápidamente cambian las cosas! ¿Le parece esto familiar?

Cuatro pensamientos sobre el desaliento:

Lea I Reyes 19 y descúbralos:

- *Primero*, el desaliento lastima nuestra imagen (v. 4). El desaliento nos hace vernos menos de lo que somos. Esto llega a ser más grave cuando nos damos cuenta de que no podemos actuar de una manera incongruente con la forma en que nos vemos a nosotros mismos.
- *Segundo*, el desaliento nos hace evadir nuestras responsabilidades (v. 9). Los elías de la vida se forman en los montes carmelos no en las cuevas. La fe nos hace ministrar. El temor nos trae solamente miseria.
- *Tercero*, el desaliento nos hace culpar a otros por nuestros apuros (v. 10).
- *Cuarto*, el desaliento empaña los hechos (v. 18).

De uno a siete mil. No hay duda: El desaliento había significado un número en este gran profeta. Y si eso sucede a los grandes hombres, ¿qué podemos pensar de nosotros? El desaliento es contagioso.

Todos estamos sujetos a las corrientes de desaliento que pueden arrastrarnos hasta una zona peligrosa. Si conocemos las causas del desaliento, podemos evitarlo con más facilidad.

El desaliento viene cuando nosotros:

1. Sentimos que la oportunidad de triunfar se ha ido. La prueba del carácter es ver qué es lo que lo puede detener.
2. Nos volvemos egoístas. Por lo general, las personas desalentadas piensan mucho en una sola cosa: en ellos mismos.
3. No tenemos éxito en nuestros intentos de hacer algo.
4. Carecemos de propósito y planificación.

Otra característica del desaliento es la inactividad. Rara vez ve usted a una persona desalentada corriendo y tratando de ayudar a otros. Cuando usted está desalentado tiende a apartarse. Muchas veces el desaliento viene luego de una victoria. Ese fue el caso de Elías. Tal vez necesitaba otro monte Carmelo para levantar su espíritu.

Cuando carecemos de propósito carecemos de realización.

La vida de Thomas Edison estaba llena de propósito. Cuando hablaba de su éxito, decía:

Los factores más importantes de la invención pueden ser descritos en pocas palabras. (1) Conocimiento definido de lo que deseamos lograr. (2) Fijación de la mente en ese propósito, con persistencia para buscar lo que se persigue, utilizar lo que se sabe y lo que se puede recibir de los demás. (3) Perseverancia en probar, sin importar las veces que haya fallado. (4) Rechazo a la influencia de los que han tratado lo mismo, sin éxito. (5) Obsesión con la idea de que la solución al problema está en alguna parte, y se encontrará.

Cuando un hombre predispone su mente para resolver cualquier problema, puede, al principio, toparse con grandes dificultades, pero si continúa buscando, con toda seguridad encontrará alguna clase de solución. La desventaja en la mayoría de las personas, es que desisten antes de comenzar.

Cuando el Fracaso no es Fracaso - Parte III

Pasos para salir del desaliento:

Quizás ahora mismo usted se sienta totalmente desalentado, creyendo que es muy poco lo que puede hacer para vencer los sentimientos de frustración e inutilidad. Pero hay algunos pasos que puede dar para salir de esa postración.

a. Acción positiva

Enfrente el problema. Cuando se sienta desalentado, actúe. Nada nos libra del desaliento más rápidamente que dar pasos positivos hacia la solución del problema.

Cuenta un poeta que caminando en su jardín vio un nido de pájaro en el suelo. La tormenta había sacudido el árbol y desbaratado el nido. Mientras musitaba triste sobre la destrucción del hogar del pajarito, levantó la vista y lo vio haciendo uno nuevo en las ramas.

b. Pensamiento positivo

Hace poco leía una breve pero estimulante biografía de Thomas Edison escrita por su hijo. ¡Qué personaje tan sorprendente! Gracias a su genio disfrutamos del micrófono, el fonógrafo, la luz incandescente, la batería de placas, las películas habla-das y más de mil otras invenciones. Pero tras todo eso había un hombre que rehusaba desanimarse. Su optimismo contagioso influyó en todos cuantos lo rodeaban.

Su hijo recuerda una fría noche de diciembre en 1914. Experimentos infructuosos con la batería de placas alcalinas de hierro y níquel, un proyecto en el que trabajó diez años, habían puesto a Edison en la cuerda floja, económicamente. Estaba solvente sólo por las ganancias provenientes de la producción de películas y discos.

En esa noche de diciembre, el grito de «¡fuego!» se escuchó por toda la planta. El fuego había brotado en el cuarto de películas. En pocos minutos, todos los componentes almacenados, celuloide para discos y películas y otros artículos inflamables, ardían. Acudieron compañías de bomberos de ocho pueblos cercanos, pero el calor era tan intenso y la presión del agua tan baja que los intentos por dominar las llamas fueron inútiles. Todo se destruyó.

Al no encontrar a su padre el hijo se preocupó. ¿Estaba a salvo? Con todos sus bienes destruidos, ¿cómo estaba su espíritu? Entonces vio a su padre que corría hacia él.

«¿Dónde está mamá?», gritó el inventor. «¡Búscala, hijo!, ¡dile que venga y reúna a todos los amigos! ¡Nunca más verán un incendio como este!»

En la madrugada, mucho antes del amanecer, con el fuego ya bajo control, Edison reunió a sus empleados y les hizo un anuncio increíble:

«¡Reconstruiremos!»

Dirigiéndose a uno de sus hombres, le dijo que alquilara toda la maquinaria que encontrara en el área. A otro le dijo que consiguiera una grúa. Luego, como se le ocurriera de pronto, añadió: «Oh, a propósito, ¿alguno de ustedes sabe dónde podemos conseguir dinero?»

Más tarde, explicó: «Siempre podemos sacar ventaja de un desastre. Lo que ha pasado es que limpiamos un poco de cosas viejas. Ahora construiremos algo más grande y mejor sobre las ruinas». Después de un momento, bostezó, enrolló su saco para que le sirviera de almohada, se acurrucó sobre una mesa e inmediatamente se quedó dormido.

c. Ejemplo positivo

Sucedió en Asia del suroeste en el siglo XIV. El ejército del conquistador asiático, emperador Tamerlane (descen-diente del Gengis Khan), había sido derrotado y dispersado por un poderoso enemigo. El mismo Tamerlane estaba escondido en un pesebre abandonado mientras las tropas enemigas recorrían la comarca.

Estando allí, desesperado y vencido, Tamerlane observó a una hormiga tratando de llevar un grano de maíz por una pared perpendicular. El grano era más grande que la hormiga. El emperador contó sesenta y nueve intentos de la hormiga por llevar el granito. Sesenta y nueve veces se le cayó, pero en la número setenta logró empujar el maíz por la pared.

Tamerlane se puso de pie de un salto y gritó. ¡Él también triunfaría al fin! Y así fue. Reorganizó sus fuerzas y puso al enemigo en fuga.

d. Persistencia positiva

Dos sapos cayeron en una lata de crema —por lo menos así me lo contaron. Los lados de la lata eran altos y resbalosos, la crema era profunda y fría. «Oh, ¿qué voy a hacer?», —dijo el número uno, «¡es el destino —no hay quién me ayude— adiós amigo, adiós mundo cruel!» Y aún llorando, se hundió. Pero el número dos, de naturaleza más recia, chapoteó de sorpresa, y limpiándose la crema de la cara y secándose la crema de los ojos, dijo: «Por lo menos nadaré un poco». —O, así me lo han contado— «No significará nada para el mundo si un sapo más muere ahogado». Una o dos horas pataleó y nadó. Nunca se detuvo para lamentarse, sino que pataleó y nadó, y nadó y pataleó, hasta que salió arrastrándose por la mantequilla.

-Autor desconocido

Demasiadas veces nos desanimamos y aceptamos la derrota:

Abraham falló en una hora de emergencia, y en su debilidad dejó que un rey pensara que Sara, su esposa, era su hermana. Jacob engañó a su hermano y le quitó los derechos de primogenitura. Moisés perdió, por su impaciencia, el derecho de entrar en la tierra prometida. Y David, el hombre «según el corazón de Dios», manchó su nombre con adulterio y asesinato. Elías también estuvo trastornado y oró pidiendo su muerte.

Pero —y esto es lo más importante de todo— todos estos hombres, después de estas tragedias, siguieron adelante y ganaron grandes victorias.

¿Ha sufrido derrota o desaliento últimamente? Depende de usted decidir cómo tratará las derrotas de la vida. Ningún hombre va por la vida sin encontrar derrotas de vez en cuando. Cuando eso le suceda a usted, ¡no desmaye! El misionero E. Stanley Jones decía que había adoptado este lema para su vida: «Cuando la vida te dé una patada, ¡que esa patada te lance hacia adelante!» ¡Una solución sabia! Cualquiera puede comenzar, pero solamente alguien de buena estirpe puede terminar.

Hace mucho tiempo, Harold Sherman escribió un libro titulado Cómo convertir el fracaso en éxito, en el que da un «Código de persistencia». Si usted se da por vencido muy fácilmente escriba lo que está a continuación y léalo a diario:

1. Nunca me daré por vencido mien-tras sepa que tengo la razón.
2. Creo que todas las cosas obrarán a mi favor si me sostengo hasta el final.
3. Tendré ánimo y no desmayaré frente a las probabilidades.
4. No permitiré que nadie me intimide ni me separe de mis metas.
5. Lucharé para vencer todos los impe-dimentos físicos y las contrariedades.
6. Trataré una y otra vez, y todavía una vez más para realizar lo que quiero.
7. Obtendré fe y fortaleza al saber que todos los hombres y mujeres con éxito lucharon contra la derrota y la adversidad.
8. Nunca me rendiré al desaliento o la desesperación no importa con qué obstáculos aparentes me enfrente.

La contención del pecado

La tercera tormenta que sopla dentro de nosotros y hace perder la altura a nuestra actitud hasta que se estrella es: la contención del pecado. Pablo nos escribe sobre el conflicto de dos naturalezas dentro de él (Ro 7.15-25). Una dice: «Haz lo bueno», mientras la otra le arrastra hacia abajo.

Un cristiano recién convertido me contaba la frustración que sentía por no hacer siempre lo que era correcto y lo que él quería hacer.

Este hombre disciplinado me preguntó: «Pastor, ¿entiende cómo me siento?» Le dije: «Sí, Pablo se sentía igual». Busqué Romanos 7 y leí. Me interrumpió y me preguntó: «¿Dónde está ese pasaje? Necesito leerlo de nuevo».

Espero que haya leído también Romanos 8 donde Pablo habla de liberación. «Ahora, pues, ninguna condenación hay para los que están en Cristo Jesús, los que no andan conforme a la carne, sino conforme al Espíritu» (v. 1).

El Salmo 51 es conocido como la oración de David pidiendo perdón después de haber participado del pecado de adulterio y asesinato. En el Salmo 32, David deja constancia de cómo se sintió durante el tiempo en que trató de encubrir su pecado: «Mientras callé, se envejecieron mis huesos en mi gemir todo el día» (v. 3) Durante un año trató de vivir con una mala conciencia y una actitud caída. Finalmente, después de la confrontación con el profeta Natán, David oró a Dios pidiendo perdón (Sal 51.1, 2).

Es perdonado cuando acepta su culpa, reconoce su pecado y no culpa a Dios (vv. 3, 4).

Recibir perdón es una cosa; vencer el pecado es otra. David clama pidiendo poder purificador en los versículos 5 al 13. Su oración revela que hay ocho pasos para esa liberación, y para obtener poder para vencer el pecado.

Susana Wesley, madre de Juan y Carlos, dijo esta impactante verdad: «Lo que quiera que debilite tu razón, endurezca la sensibilidad de tu conciencia, oscurezca tu sentido de Dios, o te quite el gusto por las cosas espirituales, es pecado».

Tu actitud comienza a vacilar cuando el pecado entra en tu vida. Una naturaleza mezquina, dura y carnal nos invade, como resultado del pecado. Al principio es atractivo, luego aterrador; al principio

es fascinante, luego alienante; al principio engaña, luego condena; promete vida y produce muerte; es lo más desilusionante del mundo.

Entender el problema es un buen primer paso para corregir tu perspectiva. Si tu actitud está en peligro de estrellarse, revisa los indicadores internos. Ve si temes al fracaso, o al desaliento o a contender con el pecado.

Tomado y adaptado de Actitud de Vencedor. Editorial Betania, 1998. Usado con permiso. El autor es un respetado líder y conferencista, es pastor de la Iglesia Wesleyana Skyline en San Diego, California, en Estados Unidos de América. Apuntes Pastorales XVII-3

Aliento para aquellos que creen haber perdido su Oportunidad

Un planteo diferente sobre el tema de las oportunidades que hemos dejado pasar. "Tal como la marea viene y va, así lo hacen las oportunidades".

En las épocas anteriores a los grandes puertos, un barco algunas veces tenía que esperar la marea hasta que pudiera llegar al muelle. El término en latín era ob porter, que significa un barco que espera cerca de un puerto el momento cuando a su turno la marea lo lleve a destino.

La palabra inglesa "oportunidad" deriva de este significado original. El capitán y toda la tripulación estaban listos y esperaban por ese momento, porque sabían que si lo perdían tendrían que esperar otra marea para entrar a puerto.

Shakespeare usó el trasfondo del significado exacto de la palabra "oportunidad" y lo transformó en uno de sus más famosos pasajes:

“Hay una marea en los asuntos de los hombres, la cual, tomada en su fluir, lleva a la fortuna; omitida, todo el viaje de su vida está atado a dificultades y miserias. En tan abundante mar estamos ahora a flote; y debemos tomar la corriente cuando sirve, o perder nuestras venturas.”

Sin dudas, debemos movernos rápidamente cuando la marea está alta para entrar al puerto. La demora nos impedirá lograr nuestro objetivo. Sin embargo, no estoy totalmente convencido de que todo está perdido si permitimos que una oportunidad pase de largo sin atraparla. Las oportunidades, como las mareas, con frecuencia vendrán nuevamente para darnos una segunda oportunidad para alcanzar nuestra meta. La oportunidad puede ser nuestra la segunda vez.

1. La oportunidad viene más de una vez, si somos pacientes.

    Tal como la marea viene y va, así lo hacen las oportunidades. Con frecuencia después de perder una oportunidad, he intentado el principio de la paciencia. Trate de crear la misma atmósfera que estaba presente cuando la oportunidad llamó la primera vez. Prepárese mentalmente durante este tiempo de espera así la oportunidad no lo pasará nuevamente.

2. Las oportunidades vienen más de una vez, si las esperamos

    Estoy convencido de que las oportunidades siempre rodean a las personas. El problema no es la falta de oportunidades, sino la falta de habilidad de ver estas preciosas oportunidades y así perderlas. Las oportunidades para el éxito en este mundo son tan grandes como es nuestra imaginación para soñarlas, pero no podemos verlas cuando estamos deprimidos con nosotros mismos y con el mundo.

    Cuando yo era un jovencito, me deleitaba ir al parque de la ciudad antes de Pascuas para unirme a otros chicos en la cacería anual de huevos. El primer año que fui aprendí una lección valiosa. Antes de que comenzara la cacería había ubicado un huevo debajo de un arbusto. Puse mi vista en ese huevo y rápidamente corrí hacia él cuando se inició la carrera. Otro muchacho lo vio también y me ganó. Me quedé desalentado pues pensaba que había pasado mi oportunidad.

    Mientras estaba allí quieto mirando el suelo, otros chicos se escurrían por todos lados y encontraban otros huevos. Yo había permitido que una oportunidad perdida me impidiera buscar otros huevos. En lugar de tener una canasta llena de huevos, volví a casa con las manos vacías. ¿Por qué? Fracasé en darme cuenta de que había muchos más huevos en

el parque que esperaban ser encontrados por quien pudiera verlos.

¿Qué son los inventores? Gente que ve la oportunidad en las cosas que otros no ven, personas cuyos sentidos están vivos a las posibilidades creativas. Los inventores fracasan muchas veces; sin embargo, se dan cuenta que cuanto más trabajan, cuanto más estudian y cuanto más de cerca miran, mayores son las posibilidades de tener éxito.

3. La oportunidad viene más de una vez, si constantemente golpeamos a su puerta.

La oportunidad no es una mera posibilidad o un acontecimiento fortuito. Con frecuencia usted deberá producir sus oportunidades. En un estudio que se hizo sobre cuatrocientos eminentes hombres y mujeres del siglo pasado, los investigadores concluyeron que tres cuartas partes de estas celebridades habían tenido una discapacidad en su juventud por tragedias, incapacidad o grandes frustraciones, y habían superado estos problemas para alcanzar las posiciones de renombre y hacer sus contribuciones para otros. No tenga autocompasión si está limitado en sus habilidades y talentos. El mundo está lleno de oportunidades detrás de las puertas cerradas, así que, comience a golpearlas.

4. Las oportunidades vienen más de una vez, si estamos deseosos de intentar otras avenidas para alcanzar nuestra meta

Tal vez, perdió la primer marea. ¿Hay otra? Quizás debería intentar un puerto distinto. ¿No hay más que una forma de subir a la montaña del éxito? No se desanime o sienta que sus oportunidades de ser feliz se han ido para siempre. Siéntese, analice, planifique y luego muévase hacia su meta, vaya por otro camino.

El básquetbol fue muy importante para mí mientras crecía. Durante el verano los jugadores fueron a un campamento por un par de semanas para desarrollar sus habilidades y aprender otras nuevas. No pude ir al campamento por causa de otros compromisos. Sentí que había perdido la oportunidad y que eso iba a influir sobre mis chances de ser primero. En lugar de llorar sobre la oportunidad perdida, desarrollé otro plan. Entrené dos veces al día durante el verano para cubrir mi ausencia en el campamento. ¡Mi estrategia resultó!

¿Cuál es su estrategia cuando la oportunidad se ha ido? Recuerde: habrá otra chance si es paciente, busque, golpee y desee transitar por otro camino a fin de alcanzar la misma meta.

Las oportunidades de éxito en este mundo son tan grandes como es nuestra imaginación para soñarlas, pero no podemos verlas cuando estamos deprimidos con nosotros mismos y con el mundo.

Los inventores fracasan muchas veces; sin embargo, se dan cuenta que cuanto más trabajan, cuanto más estudian y cuanto más de cerca miran, mayores son las posibilidades de tener éxito.

Jhon C. Maxwell



Conferencista Internacional, especialista en Liderazgo, fundador del INJOY Life Club®.

John Maxwell no se convirtió en un experto de la noche a la mañana. Él ha pasado toda su vida aprendiendo sobre esto. Comenzó con sus dotes naturales de liderazgo. Era un líder de equipo cuando hacía deportes. Liderizaba en la Universidad y cuando se graduó como Pastor, rápidamente emergió como un altamente exitoso líder organizacional. Con el paso de los años, John ha documentado consistentemente los principios de liderazgo y comprensiones súbitas que ha ganado. En total ha escrito más de 30 libros incluyendo algunos como el mejor vendido según el New York Times, Failing Forward and The 21 Irrefutable Laws of Leadership".

Lista de libros escritos por el Dr. John Maxwell.

17 Essential Qualities of a Team Player - 2002

17 Indisputable Laws of Teamwork - 2001

- Lista de Best Seller del Wall Street Journal Business (Septiembre 2001)
- Lista de No-ficción Best Sellers del Wall Street Journal (September 2001 #5)
- Lista de Best Sellers de Business Week Business (August 2001 #12)
- 21 Indispensable Qualities of a Leader – 1999

Finalista del 2000 Gold Medallion Award por el Evangelical Christian Publishers

- Lista de Best Sellers de Competitive Edge Top Business (Jan/Feb 2000 #1)
- Lista de Best Sellers Borders Management (January 31, 2000 #4)
- Best Sellers de Christian Retailing (January 1, 2000 #19)
- Best Sellers de CBA Marketplace (October 1999 #15, December 1999 #19)
- Best Sellers de Business Week Best Sellers (October 4, 1999 #7)
- CBA Marketplace - Premier 100 - 2000's Top Best Selling Backlist Books (March 2001 #32)

21 Irrefutable Laws of Leadership - 1998

- CBA Marketplace - Premier 100 - 2000's Mejor Vendido de Top Best Selling Backlist Books (March 2001 #26)
- Mejor vendido del 2000 según Business Week (February 19, 2001 #13)
- CBA Marketplace - Premier 100 - 2000's Top Best Selling Backlist Books (March 2001 #26)
- Business Week Best Sellers of 2000 (February 19, 2001 #13)
- Business Week Best Sellers List (February 5, 2001 #12, December 25, 2000 #10, November 6, 2000 #14, March 6, 2000 #15, May 21, 1999 #5)
- Wall Street Journal Business Best Sellers List (June 2, 2000 #9, April 9, 1999 #3, March 19, 1999 #3, March 26, 1999 #2)
- Amazon.com Leadership Best Sellers (March 2, 2000 #1)
- Amazon.com Business Best Sellers (December 1999 #31, February 26, 2000 #17)
- AchieveMax Top 10 Books (February 16, 2000 #2)
- James Miller & Company Recommended Reading List (February 16, 2000)
- IAMOT Business Best Sellers (February 16, 2000 #16)
- Competitive Edge Top Business (Jan/Feb 2000 #2)

- CBA Marketplace - Premier 100 - 2000's Top Best Selling Backlist Books (March 2001 #26)
- Business Week Best Sellers of 2000 (February 19, 2001 #13)
- Business Week Best Sellers List (February 5, 2001 #12, December 25, 2000 #10, November 6, 2000 #14, March 6, 2000 #15, May 21, 1999 #5)
- Wall Street Journal Business Best Sellers List (June 2, 2000 #9, April 9, 1999 #3, March 19, 1999 #3, March 26, 1999 #2)
- Amazon.com Leadership Best Sellers (March 2, 2000 #1)
- Amazon.com Business Best Sellers (December 1999 #31, February 26, 2000 #17)
- AchieveMax Top 10 Books (February 16, 2000 #2)
- James Miller & Company Recommended Reading List (February 16, 2000)
- IAMOT Business Best Sellers (February 16, 2000 #16)
- Competitive Edge Top Business (Jan/Feb 2000 #2)
- Business Week List (February 5, 2001 #12, December 25, 2000 #10, November 6, 2000 #14, March 6, 2000 #15, May 21, 1999 #5)
- Lista del Mejor Vendido de Wall Street Journal Business (June 2, 2000 #9, April 9, 1999 #3, March 19, 1999 #3, March 26, 1999 #2)
- Líder de los Mejores Vendidos de Amazon.com (March 2, 2000 #1)
- Mejor Vendido de Amazon.com Business (December 1999 #31, February 26, 2000 #17)
- Libro Tope de 10 de AchieveMax (February 16, 2000 #2)
- Libro de Lectura recomendado de James Miller & Company (February 16, 2000)
- Mejor Vendido de IAMOT Business (February 16, 2000 #16)
- § Competitive Edge Top Business (Jan/Feb 2000 #2)
- Competitive Edge Top Business (Jan/Feb 2000 #2)
- Mejor Vendido de Borders Management Best Sellers (January 31, 2000 #10)
- Mejor Vendido de CBA Marketplace Best Sellers (October 1999 #18, August 1999 #18, June 1999 #17, May 1999 #6, April 1999 #8, February 1999 #4, January 1999 #7, December 1998 #2, November 1998 #16)
- New York Times Business (April 11, 1999 #6)
- Wall Street Journal Nonfiction (March 26, 1999 #8)

21 Most Powerful Minutes In a Leader's Day - 2000

- Lista de los Mejores Vendido de CBA Marketplace Best Sellers List (April 1, 2001 #18, February 1, 2001 #17, December 1, 2000 #20, November, 2000 #10)

3-in-1 Omnibus - 2000
Be a People Person - 1989
Be All You Can Be - 1987
Becoming a Person of Influence - 1997
Developing the Leader Within You - 1993

- Lista de los Mejores vendidos de New York Times Business Best Sellers List (April 8, 2001 #6)
- Lista de los Mejores vendidos de Wall Street Journal Business Best Sellers List (April 6, 2001 #9, March 30, 2001 #2)
- CBA Marketplace - Premier 100 - 1998's Top 100 Lista de los Mejores vendidos de Backlist Books (June 20, 1998 #95)

Developing the Leaders Around You - 1995
Failing Forward - 2000

- Mejores Vendidos CBA Marketplace Best Sellers (June 2000 #14, July 2000 #17, August 2000 #19)
- Lista de Mejores Vendidos No ficción New York Times (April 2, 2000 #3)
- Lista de Mejores Vendidos Borders Business & Professional Services
- Lista de Mejores Vendidos Wall Street Journal Business (March 31, 2000 #2, March 24, 2000 # 3)

- Lista de Mejores Vendidos No ficción New York Times Wall Street Journal Nonfiction Best Sellers List (March 31, 2000 #13, March 24, 2000 #11)

Maxwell Leadership Bible - 2002
Power of Attitude - 2001
Power of Influence - 2001
Power of Leadership - 2001
Power of Thinking Big - 2001
Right to Lead - 2001
Success - One Day at a Time – 2000

- Mejores Vendidos de CBA Marketplace (July 2000 #7

August 2000 #6, September 2000 #3, October 2000 #4)
Maxwell Leadership Bible - 2002
Power of Attitude - 2001
Power of Influence - 2001
Power of Leadership - 2001
Power of Thinking Big - 2001
Right to Lead - 2001
Success - One Day at a Time - 2000

- Mejores Vendidos de CBA Marketplace (July 2000 #7

August 2000 #6, September 2000 #3, October 2000 #4)
Success Journey - 1997
Teamwork Makes the Dream Work - 2002
Think on These Things - 1979
Winning Attitude - 1993
Your Road Map For Success - 2002

John tiene un fiel seguimiento en negocios, industria, deportes profesionales y servicio público. A través de su programa de entrenamiento corporativo en el sitio, John personalmente entrena y equipa más de 25000 líderes en el mundo de los negocios cada año.

Hace cerca de veinte años fueron las herramientas de liderazgo de John Maxwell las que ocasionaron que otros lo buscaran para el desarrollo de liderazgo e instrucción. Comenzó recibiendo solicitudes de organizaciones para enseñar liderazgo. En 1976, John empezó a enseñar a Pastores y siendo su mentor a través del INJOY Life Club®. En años recientes, el mundo se ha desarrollado alrededror de las habilidades de Maxwell para compartir sus principios de liderazgo. Los líderes del mercado han descubierto que sus misteriosos instintos y sólidas leyes de liderazgo resultan en toda clase de medio ambiente. John entonces desarrolló el Maximum Impact®Club para desarrollar una tutoría mensual para la comunidad del mercado.